

Mercato



**LA LENTA (MA COSTANTE)
AVANZATA DEGLI
INVERTER IBRIDI**

FOTO: FRONIUS

IN ITALIA IL BUSINESS DEI TRASFORMATORI PREDISPOSTI PER L'ACCUMULO È STABILE. LE NUOVE INSTALLAZIONI IN AMBITO DOMESTICO SONO PRESSOCHÈ SEMPRE "BATTERY READY" E NON SI VERIFICANO FENOMENI DI CALO DEI PREZZI LEGATI AL RALLENTAMENTO DEL COMPARTO RESIDENZIALE. MENTRE I CASI DI OVERSTOCK SI STANNO AVVIANDO ALLA RISOLUZIONE. CON LA FINE DEL SUPERBONUS SERVE TUTTAVIA UNO SFORZO MAGGIORE DA PARTE DEGLI INSTALLATORI, AI QUALI SONO RICHIESTE COMPETENZE E CONOSCENZE APPROFONDITE

DI MONICA VIGANÒ

Durante gli ultimi anni, in ambito residenziale, il Superbonus ha contribuito allo sdoganamento dei sistemi di accumulo connessi agli impianti fotovoltaici. Tra i componenti di questa abbinata ci sono gli inverter ibridi, che tramite connessione in corrente continua consentono di trasferire direttamente l'energia prodotta dall'impianto solare alla batteria riducendo al minimo eventuali perdite dovute al processo di conversione della corrente continua in alternata. Ma lo stop alla maxi agevolazione unito alla cancellazione di sconto in fattura e cessione del credito hanno portato a un sensibile rallentamento della domanda di nuove installazioni in questo segmento di mercato. A risentirne, non solo gli impianti fotovoltaici ma anche e soprattutto i sistemi di storage, il cui costo è spesso un deterrente per l'utente

finale.

Questa situazione ha portato alla registrazione di giacenze di magazzino dei componenti di un impianto fotovoltaico, compresi gli inverter ibridi che appunto nascono per un utilizzo con batterie.

D'altro canto però ci sono all'orizzonte fattori che potrebbero riportare vivacità alla domanda di nuovo installato. In prima battuta, il prevedibile aumento dei costi dell'energia dovuto a un sicuro incremento della domanda energetica nei mesi invernali ma anche all'attuale situazione geopolitica. In questo contesto, l'utente finale potrebbe tornare a sentire la necessità di indipendenza energetica a vantaggio di autoproduzione e autoconsumo. Il che quindi potrebbe tradursi in una crescita della domanda di nuove installazioni.

Insomma, i tempi bui potrebbero finire presto. E

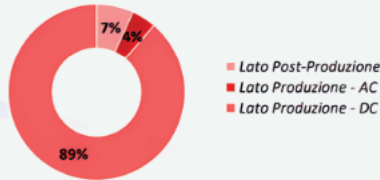
per gli installatori sembrano pararsi all'orizzonte nuove importanti opportunità da cogliere.

A PROPOSITO DI INVERTER IBRIDI

In generale ormai da qualche anno il trend è quello di optare per l'installazione di inverter ibridi che predispongano quindi i nuovi impianti fotovoltaici all'integrazione con batterie. Questo trend, in riferimento al mercato residenziale, ha avuto una spinta decisiva con il Superbonus che ha portato all'attenzione della collettività la soluzione dello storage. Oggi quindi la maggior parte delle installazioni e delle richieste prende in considerazione inverter ibridi che sono quindi considerati lo standard di riferimento di questo segmento. «Nel nostro caso, due terzi degli inverter che abbiamo venduto quest'anno in ambito residenziale sono di tipo ibri-

DAL GRAFICO EMERGE LA PREDOMINANZA DELLE INSTALLAZIONI "LATO PRODUZIONE IN CORRENTE CONTINUA" (DC). QUESTA CONFIGURAZIONE FA RIFERIMENTO IN PARTICOLARE AGLI INVERTER IBRIDI

Distribuzione in percentuale dei sistemi di accumulo per configurazione al 30 giugno 2023

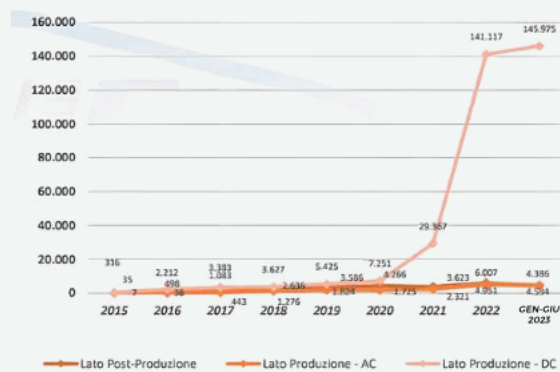


Distribuzione in percentuale dei sistemi di accumulo connessi annualmente per configurazione



TRA GENNAIO E GIUGNO 2023, NEL 94% DEI CASI I NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO SONO STATI INSTALLATI CON CONFIGURAZIONE LATO PRODUZIONE DC PER UN TOTALE DI 145.975 DISPOSITIVI. UN NUMERO IN CRESCITA DEL 5% RISPETTO AI 141.117 SISTEMI DI STORAGE INSTALLATI IN LATO PRODUZIONE DC NEL 2022 E ABBONITURA DEL 397% RISPETTO AL 2021

Numero di sistemi di accumulo connessi annualmente per configurazione



Fonte: ELABORAZIONE ANIE RINNOVABILI SU DATI TERNA



do e un terzo è di stringa», spiega Riccardo Filosa, sales director di ZCS Zucchetti Centro Sistemi. «Questo anche perché in ogni abitazione le abitudini sono più meno le stesse e i consumi sono per loro natura spostati nella fascia serale. Per questo la valutazione dello storage non incontra grandi ostacoli. Possiamo dire che oggi il cliente residenziale, quando valuta un impianto fotovoltaico, lo pensa completo di inverter ibrido e batterie». Anche nel caso in cui l'end user non proceda con l'installazione di un sistema di storage, spesso decide di abbinare all'impianto fotovoltaico comunque un inverter ibrido con l'intento di essere pronti per il futuro. «Questo permette al cliente di avere un sistema che è già predisposto per integrare batterie quando saranno pronti per farlo, sia che si tratti di volontà personale, sia che sia incentivato da nuove regolamentazioni o sussidi», evidenzia Davide Tinnazzi, CEO di Energy SpA. «È un'ottima idea, ma bisogna essere certi che le batterie di domani siano compatibili con gli ibridi di oggi e questo non tutti i costruttori sono in grado di garantirlo».

LE GIACENZE A MAGAZZINO

Se però è vero che la valutazione del cliente finale oggi abbraccia quasi di prassi fotovoltaico e storage, è altrettanto vero che attualmente la domanda di nuove installazioni in ambito residenziale sta attraversando un periodo di rallentamento. C'è meno fretta d'installare rispetto al 2022. Questo è dovuto dal calo dei costi energetici rispetto a quel periodo e al contrario dall'aumento del costo del denaro. Questi trend creano un clima di attesa e rinvio di investimenti da parte dell'end user. A questo si aggiunge una programmazione da parte dei distributori in alcuni casi influenzata dal timore di shortage e quindi in taluni casi superiore alle reali necessità. Questi fattori, congiuntamente, hanno generato una situazione di magazzino opposta rispetto a quella di fine 2022 e caratterizzata da un eccesso di offerta di pressoché tutti i componenti di un impianto fotovoltaico, compresi gli inverter.

Tuttavia, in questo caso le giacenze registrate sono minori rispetto ad esempio a quelle dei moduli. Secondo Arcangelo Lo Iacono, direttore sviluppo di Growatt Italia «la situazione delle giacenze



NONOSTANTE IL RALLENTAMENTO DEL MERCATO RESIDENZIALE ABBIAMO CAUSATO PROBLEMATICHE DI GIACENZE I PRODUTTORI SOSTENGONO CHE LA SITUAZIONE SIA ORMAI IN VIA DI RISOLUZIONE E CHE COMUNQUE GLI INVERTER SIANO INTERESSATI DA QUESTO FENOMENO IN MISURA MINORE RISPETTO AI PANNELLI PER QUESTO LA PRESSIONE SUI PREZZI DEGLI INVERTER NON È PARTICOLARMENTE SENTITA IL BUSINESS DEI TRASFORMATORI RISULTA INFATTI IN SALUTE E NON INFLAZIONATO

cenze di magazzino inizia a semplificarsi e risolversi e siamo fiduciosi che entro la fine dell'anno si tornerà ad una rotazione stabile su tutti i segmenti. In effetti questo ottimismo è condiviso anche da altri operatori secondo i quali i produttori stanno gestendo da tempo e ormai superando la problematica relativa all'overstock, che comunque sta interessando gli inverter in misura minore rispetto ai pannelli. «L'inverter è un prodotto maggiormente differenziato per mercato e per segmento rispetto al modulo, che invece è un prodotto più standardizzato. Per questo il fenomeno di overstock nel caso degli inverter è meno amplificato e più gestibile», sostiene Riccardo Filosa di ZCS Zucchetti Centro Sistemi.

LA PRESSIONE SUI PREZZI

Per tutti questi motivi, la pressione sui prezzi degli inverter non è particolarmente sentita. «La cosiddetta guerra dei prezzi con importanti promozioni finalizzate allo svuotamento dei magazzini dei distributori non sta interessando al momento il business degli inverter che sotto questo punto di vista risulta ancora in salute e non inflazionata», spiega Alfonso D'Alessandro, country manager Italia di SAJ. D'Alessandro evidenzia inoltre come la contrazione del mercato si registri maggiormente sui prodotti di bassa gamma ovvero quelli destinati a fasce medio-basse. Queste infatti stanno soffrendo le congiunture del momento tra cui l'innalzamento dei tassi di interesse e, quindi, hanno una capacità di spesa sensibilmente ridotta. «A questa situazione si aggiunge ad esempio la massiccia entrata nel mercato di nuovi fabbricanti asiatici con quotazioni molto aggressive ed elevata disponibilità. Questo ha alimentato e velocizzato la spirale in discesa dei prezzi innescata da produttori che volevano tutelare la propria market share», aggiunge Alfonso D'Alessandro di SAJ.

In questo contesto, alcuni produttori lanciano un monito agli installatori. Comprare prodotti a basso costo infatti comporta il rischio di acquistare batterie ed inverter che possono avere problemi di compatibilità perché appartengono a generazioni diverse. «In questo mercato ogni tre mesi c'è una nuova configurazione hardware-softwa-

re sia su inverter sia su batterie, un po' come gli aggiornamenti dei cellulari o dei computer», spiega Davide Tinazzi di Energy. «Il modo migliore per evitare di spendere tempo per allineare gli aggiornamenti è quello di acquistare inverter e batterie da un unico canale, che avrà cura di vendere inverter e batterie con simile periodo di produzione. Di sicuro si possono trovare super offerte da parte di chi svuota magazzini in giro per l'Europa ma proprio il prezzo sta a dire che si tratta di merce rimasta ferma troppo a lungo, la cui configurazione potrebbe non essere compatibile con pezzi acquistati localmente. Comunque, voglio sottolinearlo, in Italia non si è innescata una folle guerra dei prezzi come in altri Paesi europei e ciò grazie alla serietà, alle dimensioni aziendali ed alla capacità di gestione del canale dei principali operatori».

C'è poi un'altra considerazione da fare. Storicamente i prezzi degli inverter non hanno mai evidenziato un andamento alternato tra alti e bassi ma al contrario hanno sempre mostrato fluttuazioni contenute con graduale trend al ribasso. Il ridimensionamento del prezzo avviene in maniera costante da anni. Questo calo è più contenuto rispetto a quello che hanno sperimentato i moduli e, soprattutto, dipende solo in minima parte dall'attuale situazione di overstock. Infatti l'andamento dei prezzi degli inverter non è regolato solo dal costo della materia prima ma anche e soprattutto da quello delle componenti elettroniche che ormai sono piuttosto stabili nel tempo. Per questo alcuni produttori di inverter reputano interessante vedere se nei prossimi mesi ci sarà un recupero parziale della discesa generata da contingenze di mercato e non da costi di produzione.

SISTEMA CON INCLINAZIONE VARIABILE

per il montaggio di moduli fotovoltaici su lamiera grecate piane e curve

TILT

<https://www.contactitalia.it>

25 ANNI di garanzia

LEGGERO
SICURO
FACILE DA
INSTALLARE

PRODOTTI 100% made in Italy

profilo base 38cm profilo basculante 80mm profilo basculante 80mm h 80mm profilo basculante 80mm h 140mm

Saremo presenti dal 13 al 14 dicembre presso la fiera

enerGaia
Renewable energy Forum

Exhibition center Montpettier France
HALL B3 | Stand A51

Approfitta della nostra **Consulenza tecnica gratuita!**

seguici sui canali social

Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica
Altamura (BA) - Tel. +39 080 3141265
www.contactitalia.it

GLI INVERTER TRA C&I E RETROFIT

LE CONSIDERAZIONI ESPRESSE IN MERITO AGLI INVERTER IBRIDI DESTINATI AL COMPARTO RESIDENZIALE NON SONO DEL TUTTO VALIDE PER QUELLO COMMERCIALE E INDUSTRIALE. ALLO STESSO MODO, ACCANTO ALLE CONFIGURAZIONI DC, ESISTONO I COSIDDETTI INVERTER AC-COUPLED DESTINATI AL RETROFIT. ECCO QUALCHE APPROFONDIMENTO DEDICATO A QUESTI DUE ASPETTI

LA DOMANDA NEL SEGMENTO C&I

Il trend di crescita della domanda di inverter ibridi rispetto a quelli di stringa, se si prende in considerazione il comparto commerciale e industriale, è al momento diametralmente opposto. Qui infatti sono più diffusi gli inverter di stringa. «In ambito commerciale e industriale c'è stato un forte incremento dell'installato negli ultimi due anni, anche se in questo caso la percentuale di impianti che hanno previsto lo storage, ed hanno optato per inverter ibridi, si riduce fortemente rispetto al residenziale», spiega Pietro Gintoli, country manager Italia di Chint Power Systems. «In termini di potenza



e unità, il nostro venduto è sbilanciato ad oggi verso gli inverter commerciali e utility scale di stringa. Tra le motivazioni della predominanza degli inverter di stringa in ambito commerciale e industriale c'è sicuramente l'importante impegno economico richiesto dall'applicazione dello storage in un impianto

industriale. Anche perché non tutte le aziende necessitano di stoccare energia per usarla nelle ore serali e, se l'autoconsumo può avvenire nelle ore diurne, è più difficile che l'imprenditore valuti l'abbinamento all'impianto di un sistema di storage. «Riguardo ai progetti commerciali, penso di poter affermare con un buon grado di certezza che gli inverter di stringa siano i dispositivi più diffusi», conferma Luca Montanari, sales manager di Kostal. In generale, la domanda in questo comparto è attualmente meno vivace di quanto gli operatori del mercato si aspettassero. Tuttavia le prospettive per il prossimo futuro sembrano buone. Infatti si presume che il mercato degli inverter trifase inizi ad accelerare nei primi mesi del 2024 per merito dei bandi agrivoltaici.

IL RETROFIT CEDE IL PASSO

Restando in ambito residenziale, invece, una considerazione va fatta riguardo gli interventi in retrofit e quindi le configurazioni lato AC degli inverter. Attualmente la domanda di questi prodotti è molto limitata in Italia e il retrofit rappresenta oggi una piccola percentuale delle installazioni.

Si preferisce infatti utilizzare la soluzione ibrida sostituendo l'inverter esistente. Oppure lasciare l'inverter di stringa e abbinarlo a un ibrido. Al primo, in questo caso, si lascia il compito di generazione da fotovoltaico e al secondo la gestione dello stoccaggio di energia. Quando l'inverter di stringa raggiunge il fine vita, è sufficiente connettere ai pannelli l'inverter ibrido già installato, senza ulteriori interventi particolari.

Va inoltre sottolineato come la differenza d'offerta tra inverter ibridi ed inverter per accumulo retrofit sia a vantaggio dei primi rendendoli oggi i preferiti su installazioni nuove e già esistenti. Infatti sono pochi i fabbricanti che hanno soluzioni retrofit per impianti residenziali e spesso si tratta di prodotti di fascia alta che rendono quindi il retrofit poco viabile. Diverso è il discorso in ambito industriale, dove il retrofit è più interessante e la configurazione lato AC del sistema di accumulo più diffusa. Gli interventi in retrofit offrono infatti la possibilità di ottimizzare impianti esistenti con tecnologie più moderne e efficienti. E, sopra una certa taglia di potenza, è quasi obbligatorio passare a configurazioni non più ibride ma costituite da inverter di stringa ed accumulo in AC. «Infatti, l'inverter ibrido è un ottimo compromesso fino a qualche decina di kW di potenza, poi però sia la tecnologia della parte che carica e scarica le batterie, sia l'impiantistica ad esempio di un grande edificio, chiamano le soluzioni di accumulo in AC abbinata ad inverter di stringa che siano in retrofit o nuove», spiega Davide Tinazzi di Energy.

PRINCIPALI FRENI ALLA DOMANDA

Per riassumere, il mercato degli inverter e soprattutto di quegli ibridi è in salute e non caratterizzato da particolari allarmismi. Questo nonostante il rallentamento della domanda di nuove installazioni in ambito residenziale, che a detta di alcuni player del mercato potrebbe risolversi temporaneamente per poi ripresentarsi nei prossimi mesi. «La cancellazione definitiva del Superbonus sta causando un'accelerazione nei cantieri che devono essere chiusi entro fine anno», spiega Alfonso D'Alessandro di SAJ. «In questo momento, gli installatori sono in affanno per ultimare i lavori. Questo sarà l'ultimo picco correlato all'era Superbonus. Dal prossimo anno potremo tornare a registrare numeri reali. Ci aspettiamo un 40-50% di calo immediato, se non verranno creati nuovi strumenti incentivanti».

La fine del Superbonus non è l'unica colpevole di questo rallentamento. Un ruolo importante lo ha giocato sicuramente anche l'eliminazione dello sconto in fattura. «Una mia personale opinione è che l'attuale schema di detrazione fiscale, nonostante un impianto fotovoltaico resti tra le migliori forme di investimento a basso rischio per ogni risparmiatore, renda poco appetibile ciò che fino a qualche mese fa veniva passato come gratis o quasi», ammette Luca Montanari, sales manager di Kostal. In questo senso, la reintroduzione dello sconto in fattura potrebbe essere un incentivo di interesse come, ad esempio, portare da 10 a 5 anni il periodo del recupero fiscale. «Probabilmente dimezzare tale tempistica sarebbe ancor più efficace della stessa reintroduzione dello sconto in fattura», aggiunge Montanari. «Al fine di incentivare ulteriormente la diffusione dei sistemi d'accumulo, poi, potrebbe avere senso innalzare per tali tipologie d'installazione la detrazione al 65% conservando l'attuale 50% per i sistemi puramente solari senza batteria».

Queste manovre sono auspicabili per aiutare un comparto, quello residenziale, nel quale i freni alla domanda si rifanno anche a una oggettiva riduzione della capacità di investimento delle famiglie. Questo fattore si aggiunge a quello mentale per il quale un privato cittadino difficilmente percepisce immediatamente il risparmio o comunque la stabilizzazione dell'oscillazione dei costi energetici conseguente all'installazione di un impianto fotovoltaico con accumulo. E quindi risulta restio ad affrontare l'investimento.

C'è invece chi sostiene che è proprio lo schema incentivante ad alimentare una cultura volta all'attesa di sussidi, piuttosto che a supportare la diffusione della consapevolezza dei reali benefici del fotovoltaico. «Lo abbiamo visto nel post Conto Energia e lo stiamo vedendo nel post Superbonus. La domanda è frenata in attesa probabilmente di nuovi supporti governativi», spiega Pietro Gintoli, country manager Italia di Chint Power Systems. «In realtà, oggi più che mai gli sviluppi tecnologici, la disponibilità di prodotto, i costi ai minimi, la tendenza all'elettificazione dei consumi energetici domestici, uniti alle incertezze dei costi dell'elettricità e al 50% di sconto sempre valido per il fotovoltaico, indicano nel solare uno strumento estremamente conveniente per consentire al privato di ottimizzare i propri costi e di gestire con maggiore autonomia il proprio fabbisogno».

IL RUOLO DELL'INSTALLATORE

Accanto a uno schema normativo più stabile che non confonda e non crei incertezze, serve dunque una costante promozione dei benefici a tutto tondo correlati a un investimento nel fotovoltaico e, soprattutto, a un impianto dotato di sistema di storage. Questo, tenendo a mente che la clientela tipo per gli inverter ibridi è rappresentata da consumatori che hanno una visione di lungo ter-

mine e sono consapevoli della crescente importanza dell'autonomia energetica.

In questo contesto l'installatore può svolgere un ruolo chiave, avvicinando il cliente attraverso una consulenza personalizzata che evidenzia i benefici economici e ambientali del fotovoltaico con accumulo, con casi studio concreti su installazioni già in funzione. «Stando ai dati in nostro possesso, l'autoconsumo in un'abitazione dotata di un impianto fotovoltaico classico può passare dal 30-35% al 90% nel caso in cui esso venga associato a un sistema di accumulo. E questo è un dato che parla da sé», aggiunge Riccardo Filosa di ZCS Zucchetti Centro Sistemi.

L'IMPORTANZA DELLA PROFESSIONALITÀ

Per apprezzare correttamente il cliente al fine di proporre soluzioni in maniera vincente e ridare vivacità al mercato, occorre a monte che l'installatore abbia una profonda competenza e conoscenza delle soluzioni tecnologiche che va a proporre. «Un approccio di tipo tecnico e gestito con molta professionalità oggi fa la differenza perché le famiglie sono sempre più attente alla qualità delle installazioni e delle componenti», sostiene Arcangelo Lo Iacono di Growatt Italia.

Ciò che ci si aspetta, a detta di alcuni player, è una scrematura dei professionisti in attività. «Oggi il 60-65% delle chiamate di assistenza sulle nostre macchine è imputabile a errori di installazione», spiega Alfonso D'Alessandro di SAJ. «Con il Superbonus ci sono stati tanti installatori improvvisati e inesperti per cui ora assisteremo a una scrematura di operatori. Resteranno operativi quelli più professionali e capaci di illustrare ai clienti finali in modo corretto le funzionalità dei sistemi ibridi». Per questo SAJ investe nella formazione dei partner e nei webinar ma anche nell'organizzazione di training in presenza con sale tecniche di simulazione avvio impianti. L'azienda lancerà a breve inoltre un programma installatori certificati che garantisce loro un grado di specializzazione maggiore e un programma di assistenza all'installatore nelle prime accensioni. Questa strategia è peraltro un esempio di come gli stessi produttori possono emergere rispetto ai competitor. Si tratta infatti di una leva commerciale importante in una fase di contrazione di mercato, che può aiutare l'azienda ad acquisire nuovi installatori partner.

Tornando alle opportunità per gli installatori, i professionisti potranno ridare vivacità al mercato degli inverter ibridi proponendo soluzioni ottimamente realizzate ma anche precisamente progettate sulle esigenze effettive del prosumer, prediligendo materiali di qualità, affidabili e realizzati da costruttori altrettanto affidabili e che forniscano non solo materiale ma anche servizi ed assistenza. «La maggior parte delle utenze residenziali ha profili di consumo atti a valutare un sistema d'accumulo opportunamente dimensionato, di conseguenza la predisposizione all'impiego di inverter ibridi», spiega Luca Montanari di Kostal. «Un grande vantaggio degli inverter residenziali di Kostal è che possono subire un upgrade software opzionale in qualsiasi momento il quale li rende ibridi. Questo significa che il cliente finale non dovrà cambiare l'inverter nel momento in cui vorrà passare da un impianto puramente fotovoltaico ad una soluzione ibrida».

PROSPETTIVE FUTURE

Nelle mani degli installatori c'è dunque la possibilità di contribuire fortemente alla ripresa della domanda di nuove installazioni in ambito residenziale, dando ormai per assunto che i nuovi impianti abbinino un sistema di storage o siano comunque battery ready. Il loro operato andrà a inserirsi in un contesto sano come quello dell'epoca post Superbonus, dove spesso la domanda non corrispondeva a una reale necessità. Questo significa che potrebbe essere più difficile avvicinare il cliente e finalizza-

re la vendita. Ma la domanda sarà più equilibrata e in linea con i suoi bisogni e le sue capacità di spesa. Per queste considerazioni, secondo alcuni operatori del mercato non si assisterà a un calo del numero di installazioni rispetto a questi primi mesi di post Superbonus, quanto piuttosto a una riduzione della dimensione di impianti e sistemi di accumulo che saranno progettati senza eccessi e con più cautela. Un ruolo nel mantenimento della domanda di nuovo installato lo hanno anche le vicende geopolitiche attuali che influiscono sulle oscillazioni del costo dell'energia e che quindi daranno maggior impulso al processo di elettrificazione dei consumi. In aggiunta, la crescita del mercato dell'e-mobility e della ricarica domestica contribuirà ulteriormente allo sviluppo del fotovoltaico con accumulo. Tuttavia, senza l'adozione di nuovi strumenti incentivanti, ci vorrà probabilmente un

po' di tempo per una definitiva presa di coscienza che svincoli il cliente finale dalle agevolazioni cui è stato abituato negli ultimi anni. Quindi è possibile che si potrà assistere a un più deciso recupero della domanda in ambito residenziale solo nella seconda parte dell'anno.

Insomma, dopo l'impennata del biennio scorso e il rallentamento di quest'anno, stiamo probabilmente andando incontro ad un periodo di ripartenza. Certo, non ci si aspetta un andamento particolarmente brillante e anzi probabilmente la crescita sarà lenta nel primo semestre del 2024. Tuttavia, pur in assenza dei picchi visti negli ultimi anni, non mancheranno le opportunità. Con gli operatori del settore che mantengono il loro proverbiale ottimismo e sono fiduciosi che questo mercato, spesso singhiozzante, possa trovare la meritata stabilità sia per gli utenti sia per loro stessi. 🌞

Scopri la più Grande gamma di taglie ibride

BATTERY READY

ARE YOU READY?



GROWATT
f i n c o s www.growatt.it **ITALIA**

VIESSMANN

via Brennero 56, 37026 Pescantina (VR)

La gamma

La gamma spazia dagli inverter della serie B-1 alla nuova serie ibrida trifase F-3, fino alla serie sempre trifase per impianti industriali G-3

Prodotto di punta: Inverter ibrido serie B-1

Inverter ibrido disponibile nelle potenze comprese tra 3,6 kW e 6 kW. Garantisce prestazioni ottimali in combinazione con le batterie Viessmann ad alta tensione, disponibili con capacità da 7 a 24 kWh. Presenta inoltre funzione backup per operare in condizioni di blackout o mancanza di rete.



"IL MERCATO LASCIA SPAZIO A PROFESSIONISTI CHE PROPONGONO SISTEMI COMPLETI"

Francesco Zaramella, product manager moduli fotovoltaici nuove energie



«La nostra strategia commerciale continua a focalizzarsi sulla costruzione di una base clienti composta da installatori altamente qualificati, capaci di offrire non solo un prodotto, ma una soluzione completa. Abbiamo sempre attribuito grande importanza alla formazione trasversale, a tutti i livelli, iniziando dal reparto commerciale e trasferendo competenze approfondite sui nostri prodotti in ogni direzione, a 360 gradi. Crediamo che questo approccio possa risultare vincente in un mercato che, come già visto in passato, è destinato a evolversi. Questo cambiamento offrirà sempre più spazio ai veri professionisti che, nel contesto di mercato, sono in grado di fornire non solo un prodotto, ma una soluzione completa per soddisfare le esigenze del cliente finale. La nostra visione è orientata a essere in sintonia con questa evoluzione di mercato, continuando a supportare e collaborare con i professionisti che condividono la nostra visione di offrire soluzioni complete e di alta qualità».