



KOSTAL Solar Ibérica ‘apaga 15 velas’ e apresenta “revolução”

A “revolução” KOSTAL está em marcha. A celebrar 15 anos de atividade no mercado solar ibérico, o fabricante de inversores *Made in Germany* acredita que a origem ainda faz a diferença, prepara-se para lançar o monofásico da aclamada família Plenticore e surpreende com uma moeda digital para instaladores.

texto e fotos por **Carlos Saraiva**

A Kostal Solar Electric Ibérica celebrou 15 anos de atividade promovendo um encontro com jornalistas, nas suas instalações no Parque Tecnológico de Valência, Espanha, um ‘pulmão’ empresarial e de inovação onde estão sedeadas mais de 600 empresas.

Na ocasião estiveram presentes os responsáveis da KOSTAL para o mercado ibérico, Marc Griñena, *Country Manager*, Carlos Barrosa, *Sales Manager* para Portugal e norte de Espanha, Lars Brinkmeyer, *International Sales Director*, e Andrés García, *Local Marketing & Sales Support*.

O encontro que se realizou a 9 de dezembro correspondeu a mais uma etapa do programa de comemoração do 15.º aniversário da companhia, culminando em novembro de 2025 com a presença do fabricante alemão de inversores na concorrida GENERA/MATELEC, em Madrid, uma das mais importantes plataformas internacionais de exibição da indústria da energia, meio ambiente e Renováveis.

Com uma mão cheia de novidades no portefólio para 2024/25, a começar por um inovadora forma de transação comercial (*plenticoin*), a terceira geração da família de inversores residenciais Plenticore com *upgrade* de potência e funcionalidades, novas aplicações digitais e o que será o mais potente inversor da gama Piko destinada aos setores comercial e industrial, os responsáveis da subsidiária ibérica deram rosto ao que chamam a “revolução KOSTAL”, o ‘leitmotiv’ que tem sido cultivado na comunicação institucional da companhia para reafirmar o seu compromisso com o desenvolvimento de equipamentos e soluções inovadoras no setor da energia solar fotovoltaica.

Numa breve apresentação, a equipa KOSTAL salientou alguns aspetos do posicionamento da empresa, nomeadamente o valor agregado do pós-venda e a importância da proximidade da assistência, sobretudo com os instaladores, acrescentando valor à fiabilidade germânica que ainda é reconhecida pelos mercados em tempos de forte pressão das empresas asiáticas.

Outro aspeto mencionado foi a necessidade e a importância de desenvolver *software* em línguas nativas nos vários mercados em que a KOSTAL está presente, uma forma de identificação cultural muito importante para alavancar os negócios.

