

GIRO D'ITALIA DEL FOTOVOLTAICO

Per tutto il mese di luglio personale interno di Sonepar ed installatori hanno potuto formarsi e informarsi sulle novità legislative e di mercato. E da ottobre parte il Club Energia

È stato un mese di luglio "on the road" quello di Sonepar Italia, che ha percorso la penisola in lungo e in largo per parlare di energie rinnovabili. L'esperienza è stata vissuta grazie alla collaborazione tra produttori e BU Energia Sonepar: si è trattato di una formazione itinerante, denominata "Percorsi sul fotovoltaico", che ha registrato un grande successo in termini di partecipazione da parte dei clienti installatori.

Gli incontri (a partecipazione gratuita) sono stati dieci e sono stati organizzati in collaborazione con i principali fornitori del settore quali Fronius, Solarworld, Schneider Elec-

tric, Ingeteam, Orbis, Siel, Fracarro, Solyn-dra.

L'oggetto dei meeting è stato il Quarto Conto Energia: un'occasione, dunque, per fare chiarezza sui nuovi aspetti normativi che regolano il settore. Gli installatori hanno seguito con interesse tutti gli interventi, confermando, ancora una volta, di apprezzare pienamente queste iniziative.

"Percorsi sul fotovoltaico" ha toccato le sedi principali dell'azienda Sonepar, da Padova a Palermo, passando per Bari e Cagliari. Ovunque la partecipazione è stata numerosa; tutti i partecipanti hanno avuto la possibilità di affrontare i temi centrali che riguardano il settore. Inoltre, il contatto con le aziende produttrici ha consentito di approfondire argomenti tecnici e di stabilire rapporti diretti che favoriranno lo sviluppo del business.

Dal 2003, Sonepar Italia ha intuito le potenzialità del mercato delle energie rinnovabili e da quella data l'azienda si è dedicata a questo settore con crescente attenzione e risorse. Fin dal principio sono emerse le potenzialità che una struttura come Sonepar Italia poteva avere nello sviluppo di questo business. Tre i fattori chiave: la capacità di essere interlocutore unico dell'installatore per la realizzazione dell'impianto, la strategia di portare cultura e formazione all'interno e all'esterno dell'azienda e il rapporto di partnership con le aziende produttrici, che si traduce in supporto completo all'attività dei clienti.

I risultati positivi raggiunti nel settore delle energie rinnovabili tra il 2005 e il 2009 hanno ampiamente confermato che la strada intrapresa era quella giusta e che era necessario un approccio al mercato ancor più determi-





*I corsi hanno prima coinvolto **il personale interno di Sonepar** e, poi, tutti **gli installatori** interessati al business del fotovoltaico*

nato. Pertanto, nel 2009 è nata la "Business Unit Energia Sonepar", struttura interamente dedicata, con un magazzino centralizzato e interlocutori specializzati in tutte le sedi dei brand di Sonepar Italia.

Energia Sonepar ha in serbo altre iniziative per i suoi clienti più importanti. Da ottobre partirà il "Club Energia Sonepar", dedicato ai migliori clienti dell'azienda; questi intraprenderanno un percorso che porterà a stringere la partnership con la BU e ad avere accesso ad importanti servizi dedicati, tra cui, di grande rilevanza, l'attività di certificazione che riguarderà i principali fornitori, Solarworld, Fronius e SMA.

Nell'ottica di poter offrire alla propria clientela tecnici sempre più professionali nel settore delle rinnovabili, da settembre partirà un corso di qualificazione - tenuto da uno dei più prestigiosi Enti di Certificazione indipendenti, il "CERMET", - per "Auditor di Sistema di Gestione dell'Energia" in base alla Norma UNI EN ISO 19011 e in riferimento ai requisiti della UNI CEI EN 16001; successivamente, lo stesso corso sarà proposto a tutti i clienti che hanno condiviso con Sonepar il cambiamento in atto.

Il responsabile di tutta l'attività formativa è Riccardo Accarino, mentre responsabile di tutta la Business Unit è Alessandro Nicotera. Sono loro a spiegare che: «La strategia della Business Unit Energia Sonepar verso i propri clienti (installatori e progettisti) è molto chiara: scegliere produttori leader del settore, sicuri ed affidabili nel tempo, garantire condizioni d'acquisto sicure e vantaggiose, consegnare tempestivamente su tutto il territorio i materiali ordinati, documentare ed informare sui prodotti, formare, informare,

assicurare un supporto tecnico/commerciale durante tutto l'iter della progettazione e della realizzazione degli impianti».

L'idea è quella di svolgere il ruolo di distributore apportando valore aggiunto e, dunque, travalicare l'attività puramente commerciale. In quest'ottica, proporre corsi di formazione si è da subito rivelata una scelta vincente.

Infine, a completare il quadro, da segnalare la partnership strategica con i fornitori, che colgono appieno l'importanza di sfruttare occasioni per parlare direttamente a chi realizzerà gli impianti, informando i clienti sui nuovi sviluppi del mercato, sui progressi tecnologici e sullo sviluppo delle soluzioni più avanzate.

G.E.

"Percorsi sul fotovoltaico"

ha registrato un grande successo in termini di partecipazione da parte dei clienti installatori

