



SMA lancia il Large Scale Project Business

SMA Italia si propone al mercato come il partner ideale per impianti di grandi dimensioni e presenta in anteprima un nuovo modello organizzativo completamente dedicato a questo segmento, che nel 2011 potrebbe valere circa il 30% del mercato FV italiano.

L'obiettivo di SMA è la continua soddisfazione del cliente. Caposaldo di SMA è la certezza che collaborando coi propri partner si raggiungono risultati migliori. La fornitura di un prodotto SMA non costituisce la fine del rapporto con il cliente bensì l'inizio di una relazione professionale basata su obiettivi comuni e sulla trasparenza. Per questo approccio aziendale, SMA è stata recentemente insignita del Fairness Prize, un riconoscimento internazionale che premia la trasparenza e la correttezza nelle relazioni commerciali.

Questo approccio aziendale ha portato in quasi 30 anni, allo sviluppo di una rete mondiale di risorse esperte dedicate che, con competenza, si occupano di consulenza e supporto alla progettazione. Questo modello oggi prende forma in una nuova e innovativa struttura organizzativa: Large Scale Project Business Team.

Il processo di supporto ai progetti di grande scala coinvolge sia il committente sia diversi ambiti di competenza all'interno di SMA. Ogni cliente che desidera realizzare impianti di grandi dimensioni ha a propria disposizione un team di esperti interdisciplinari SMA per seguire sin dall'inizio il progetto, attraverso un approccio altamente personalizzato, volto a massimizzare il rendimento e la sicurezza dell'investimento.

Il team è composto da un sales engineer che ha la responsabilità commerciale e avvia il processo con il cliente. Di seguito un TSS (Technical Sales Support) avvia una relazione con i tecnici del cliente per sviluppare insieme l'architettura tecnologica più adeguata e profittevole, e definire il contenuto ufficiale della commessa. Approvata la soluzione tecnica/progettuale il TSS procede alla formulazione dell'offerta.

A seguito dell'approvazione dell'offerta commerciale da parte del cliente, il processo prevede che un Project Manager prenda in carico la gestione della commessa e si relazioni con il dipartimento Production di SMA in Germania per guidare la realizzazione di tutti i componenti secondo le specifiche definite col cliente. Il Project Manager guida i tempi di realizzazione e provvede alla spedizione in loco dei componenti. Dopo la spedizione la responsabilità passa al Service che procede alle attività di commissioning e messa in esercizio dell'impianto. A questo punto l'investimento può essere protetto con i contratti di maintenance SMA fino a 25 anni.

"Sono certo che questo nuovo modello fortemente orientato al cliente e alle esigenze specifiche legate ai grandi impianti porterà grandi benefici dichiara Valerio Natalizia, Direttore Generale di SMA Italia. Abbiamo preparato l'organizzazione con molta attenzione, creando professionalità Italiane eccellenti, ulteriore dimostrazione che il business del Fotovoltaico è sempre più Made in Italy.