

Solar E-commerce

Un portale web dedicato ai professionisti del fotovoltaico che vogliono digitalizzare i processi di compravendita di componenti: Solarplace.net mette online prodotti e servizi B2B

di Sara Poletto

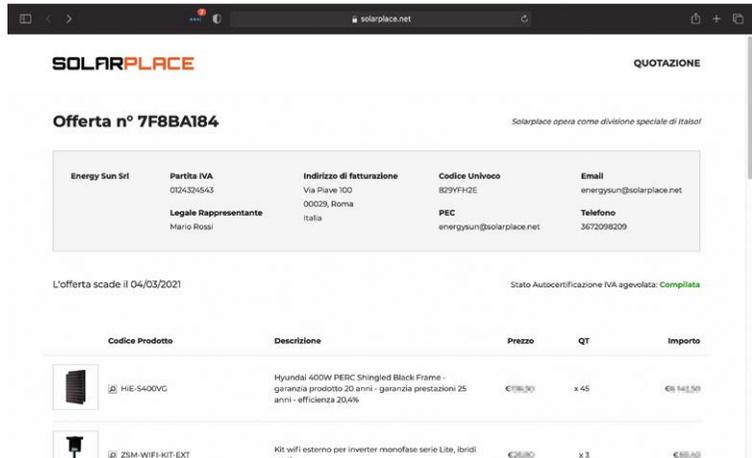
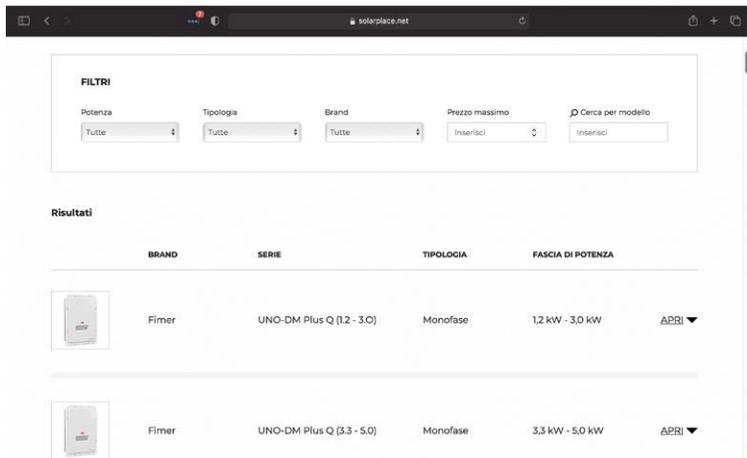
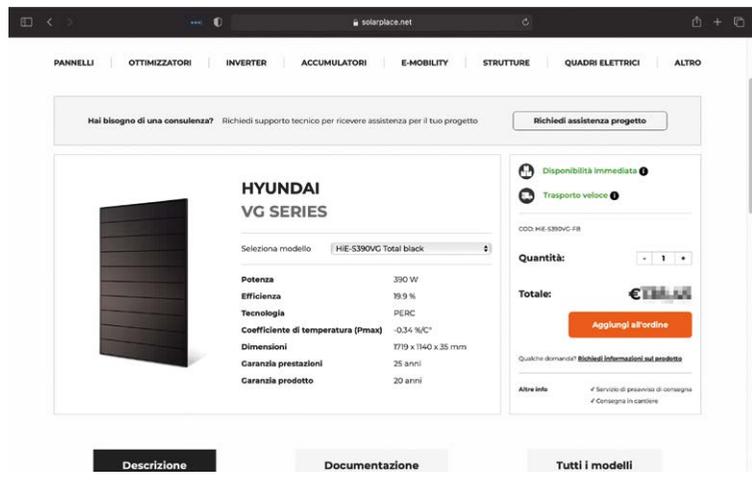
Una piattaforma che ha l'ambizioso obiettivo di rendere più semplice, veloce e, soprattutto, *digital* la vita dei professionisti che operano nel settore delle energie rinnovabili e del risparmio energetico; Solarplace.net è un vero e proprio e-commerce B2B, il primo in Italia - come raccontano i suoi ideatori - dedicato esclusivamente agli specialisti del fotovoltaico. Come funziona? Digitalizzando l'intero processo di compravendita di componenti per impianti fotovoltaici ed elettrici, quello stesso che generalmente avviene listino in una mano e telefono nell'altra. I suoi fondatori - Antonio Gugliotta (ingegnere elettrico e prima business manager per una realtà del settore micro-grid e comunità energetiche) e Mirko Saiu (senior software engineer, full-stack developer e big data analyst) - avevano cominciato a lavorare al progetto già nel 2019, per poi mettere online il portale ad aprile 2020, in pieno lockdown. Ecco che, in tempi di pandemia e smart working, la loro startup acquista i contorni non solo di uno strumento innovativo rispetto ai tradizionali processi di fornitura B2B (possibili tra l'altro anche utilizzando la piattaforma), ma di un network alternativo, capace di ridisegnare i rapporti tra gli specialisti di settore, digitalizzandoli. Insomma, attraverso il



portale le aziende e i professionisti possono acquistare online, come in qualsiasi altro marketplace, ma anche sfogliare cataloghi digitali, ricevere supporto tecnico da parte del team Solarplace, usufruire di servizi per la realizzazione di progetti di comunità energetiche, beneficiare, infine, di condizioni economiche e logistiche esclusive per gli

iscritti alla piattaforma. Tra i vantaggi, si legge infatti in home page, la spedizione ultra veloce, "con il 90% degli articoli in pronta consegna e ordini che vengono processati e affidati al corriere in meno di 48 ore". Pannelli, ottimizzatori, inverter, accumulatori, e-mobility, strutture, quadri elettrici le categorie tra cui poter navigare.

In questa pagina, alcune schermate del portale solarplace.net tra cui quella relativa alla scheda prodotto con tutti i dettagli, la ricerca sul catalogo con l'applicazione di specifici filtri e, infine, la pagina della quotazione digitale.



A COLLOQUIO CON MIRKO SAIU - SOLARPLACE.NET

A Mirko Saiu, CTO & Co-founder Solarplace.net, abbiamo chiesto di spiegarci il funzionamento della piattaforma nel dettaglio, i servizi dedicati alle aziende di settore e quelli che, secondo lui, sono i vantaggi che il network B2B offre rispetto al processo di fornitura "tradizionale".

System Integrator Magazine - Come è nata l'idea di Solarplace.net?

Mirko Saiu - La piattaforma nasce da una nostra constatazione: abbiamo notato che le imprese e i professionisti che realizzano impianti fotovoltaici devono, in linea di massima, spendere eccessive risorse, energie e tempo per organizzare il rifornimento dei materiali. Solarplace nasce, dunque, per semplificare questo processo. I clienti che collaborano con noi vedono finalmente soddisfatta la loro esigenza di snellire e velocizzare tutto ciò che concerne i tradizionali rapporti con il proprio fornitore. Per raggiungere questo obiettivo abbiamo creato una piattaforma online coinvolgente, rapida e facile da utilizzare, all'interno della quale i nostri clienti hanno accesso ad informazioni commerciali e tecniche, in cui possono facilmente consultare il catalogo di un'azienda, vedere se un prodotto è disponibile o meno in magazzino e persino ordinare la merce in pochissimi click. Tutto questo senza accorgersi della complessità e dell'innovazione che sta dietro l'intero sistema.

S.I.M. - Come funziona, in sintesi, il portale? Quante aziende sono oggi presenti con i loro prodotti?

M. S. - Il nostro portale è il primo e-commerce B2B italiano dedicato esclusivamente agli specialisti del fotovoltaico. L'unico che permette di gestire l'intero processo di compravendita online. Nel portale possono registrarsi solo le aziende che sono state preventivamente verificate dal nostro staff; una volta effettuata la registrazione, potranno accedere alle informazioni tecnico-commerciali riservate e, eventualmente, proseguire con l'acquisto dei componenti desiderati; oppure possono contattarci (anche attraverso il portale stesso) per ricevere assistenza sul progetto o per richiedere una quotazione digitale ad hoc, qualora acquistino determinati volumi. Ad oggi, sono quasi 200 le imprese che utilizzano i nostri servizi, con la presenza sul portale di circa una ventina di marchi noti a livello nazionale e internazionale tra cui Solaredge, Huawei, Hyundai, Panasonic ZCS Azzurro, Pylontech, Eging PV, Solar Fabrik, LG.

S.I.M. - Quali servizi (e quali garanzie) la piattaforma è in grado di offrire alle aziende che la utilizzano?

M. S. - Alle aziende di settore offriamo la fornitura di componenti per impianti fotovoltaici, sia online che in maniera tradizionale, oltre ad un servizio di logistica preciso ed estremamente veloce, in modo particolare per gli acquisti sul portale, che ci consentono di evadere gli ordini istantaneamente. Inoltre offriamo servizi digitali per l'ottimizzazione dei processi di compravendita, servizi di supporto tecnico-commerciale, servizi di pagamento e/o conferme d'ordine online, condivisione di contenuti e informazioni di settore (nelle sezioni blog e pubblicazioni) e servizi di consulenza per la realizzazione di progetti di comunità energetica. Qualità di servizio, innovazione e disponibilità sono i nostri plus. Svolgiamo il nostro lavoro con estrema cura, passione e attenzione al dettaglio.

S.I.M. - Quali sono i vantaggi rispetto al processo tradizionale di fornitura B2B?

M. S. - Il nostro servizio introduce tre vantaggi: trasparenza, semplicità e disponibilità. Per quanto riguarda la trasparenza, il cliente Solarplace ha la garanzia di sapere cosa è disponibile in magazzino (in Italia) e cosa è in arrivo, semplicemente accedendo al portale. Se vuole, può acquistare i componenti in completa autonomia e, soprattutto, senza preoccupazioni perché sa che la merce acquistabile direttamente sulla piattaforma è disponibile e viene spedita in tempi brevissimi. Per quanto riguarda la semplicità, il sistema è facile da utilizzare: ci sono tutte le funzioni e le informazioni necessarie per essere autonomi. Il nostro sistema online consente al cliente di risparmiare risorse, energie e tempo dedicato al rifornimento di materiale. Tuttavia i clienti non sono costretti ad acquistare online: offriamo infatti la possibilità di lavorare tranquillamente anche in modo tradizionale e un contatto telefonico con noi è sempre gradito. Disponibilità è la terza parola chiave: la piattaforma online, e l'automatizzazione costruita attorno ad essa, ci consente di offrire un servizio di distribuzione attivo 24 ore su 24, e per di più siamo telefonicamente reperibili anche il weekend.

S.I.M. - Si legge sul sito che siete una startup: il vostro team ha già esperienza nel settore del fotovoltaico? Che significa che Solarplace.net è socio operatore di Italia Solare?

M. S. - Sì, siamo una startup innovativa perché la nostra piattaforma software è interamente sviluppata da noi e ha delle caratteristiche uniche e



particolari. Per poter realizzare un e-commerce B2B idoneo al nostro settore abbiamo avuto necessità di investire parecchio in ricerca e sviluppo e realizzare una soluzione su misura. Il nostro è un settore tecnico e complesso, con necessità specifiche: infatti le tradizionali soluzioni informatiche per gli e-commerce non sono idonee per poter gestire la compravendita B2B online di componenti per impianti fotovoltaici. Per quanto riguarda, invece, la nostra esperienza, l'Ing. Antonio Gugliotta, attuale CEO di Solarplace, operava già come Business Manager in questo settore, per di più all'interno di una società a carattere fortemente digitale. Personalmente non avevo esperienza nel settore fotovoltaico ma mi sono occupato di sviluppo di piattaforme innovative già dal 2013. Italia Solare, di cui siamo appunto orgogliosamente soci operatori, è l'unica associazione italiana dedicata al settore fotovoltaico e alle sue integrazioni tecnologiche. Sono impegnati anche nell'intermediazione tra istituzioni e operatori del settore.

S.I.M. - In che modo Solarplace.net si occupa anche di comunità energetiche?

M. S. - Solarplace, in collaborazione con professionisti del settore fiscale e legale, offre un pacchetto di servizi mirato a supportare le aziende in ogni fase del processo di realizzazione di progetti di Comunità Energetica ed Autoconsumo Collettivo.

Oltre alla fornitura dei componenti necessari per realizzare gli impianti, Solarplace offre pieno supporto per tutto ciò che riguarda sia gli aspetti tecnici che giuridici e fiscali del progetto, mettendo a disposizione le proprie risorse per redigere e predisporre i documenti necessari per costituire, gestire e realizzare la comunità (ad esempio redigendo lo statuto di comunità).

S.I.M. - Sono previsti dei costi di iscrizione o registrazione al portale?

M. S. - No, i servizi digitali sono gratuiti per i clienti che acquistano su Solarplace.