




a-

a+

ROMA, 20 luglio 2021  Società - associazioni

FV, NextEnergy Capital punta a 750 MW in Italia

“Entro fine anno via a servizi di sviluppo e costruzione, opportunità nell’ottimizzazione degli asset obsoleti”. Intervista al managing partner e chief investment officer di Nec, Beolchini, e alla general managing director di WiseEnergy, Carter

 di Luca Tabasso

Aldo Beolchini e Rebecca Carter

WiseEnergy, società di asset manager per il fotovoltaico fondata nel 2009 da NextEnergy Capital (Nec), gestisce oggi un portafoglio di oltre 1.300 impianti solari per un totale di 2,2 GW in otto Paesi, tra i quali l’Italia in cui è presente da 14 anni. QE ha chiesto ad Aldo Beolchini, managing partner e chief investment officer di Nec, e Rebecca Carter, general managing director di WiseEnergy, di fare il punto sulle attività e le prospettive future del gruppo.

Come sono organizzate le vostre attività a livello globale, anche dal punto di vista tecnologico?

RC: Per supportare i nostri clienti in tutto il mondo, la struttura di WiseEnergy ruota intorno a dei capi funzione globali, che

assicurano servizi di alta qualità in tutti i Paesi e garantiscono che le migliori pratiche siano condivise all’interno dell’azienda. Per fare questo, WiseEnergy ha investito molto in sistemi e processi. Amp, il nostro software proprietario per i dati sulle prestazioni e la gestione dei contratti, è uno dei nostri sistemi globali più importanti perché ci permette di monitorare, ottimizzare e creare report sulle

Quali mercati considerate più interessanti per una prossima espansione futura, sia di WiseEnergy che di NextEnergy Capital?

AB: E’ notizia di questi giorni l’acquisizione dal parte del nostro fondo NP III Esg di ulteriori 43,5 MW in Cile, che conferma la crescita costante del nostro gruppo ben oltre i confini dell’Europa. Abbiamo piani ambiziosi per il futuro: e partiamo già da una base internazionale che ci vede operativi in Italia, UK, Spagna, Portogallo, India, Usa e Cile.

RC: WiseEnergy prevede di implementare la gamma di servizi in Italia, ma stiamo anche pianificando di espanderci in nuovi mercati. I prossimi passi? Polonia e Spagna nei prossimi mesi.

Che posto ha l’Italia nella vostra strategia e che tipo di evoluzione delle attività prevedete nel nostro Paese?

AB: L’Italia è da sempre terra di grandi opportunità per Nec, non a caso è il primo Paese in cui abbiamo investito nel 2007. Oggi il gruppo impiega circa 60 persone e si conferma tra i protagonisti del settore con un target di sviluppo intorno ai 750 MW.



RC: L'Italia sarà sempre un paese prioritario per noi. WiseEnergy è nata qui nel 2009, e le nostre attività negli ultimi 12 anni ci hanno permesso di sviluppare competenze in tutte le funzioni di asset management, compresa la consulenza tecnica, il revamping e il repowering. L'eccellenza italiana nell'ingegneria e nell'innovazione è stata la base del nostro successo e della nostra crescita in altri Paesi. L'esperienza dei dipendenti italiani a livello globale è sempre stata strategica. Ad esempio, i nostri colleghi di Milano forniscono servizi tecnici e finanziari chiave per gli impianti nelle Americhe e quando uno dei nostri si è trasferito in Cile, è tornato in WiseEnergy per aiutare a impostare le nostre attività in quel Paese. Entro fine anno inizieremo anche a fornire servizi di sviluppo e costruzione FV in Italia, per supportare l'enorme afflusso di investimenti nel Paese. Pur essendo un'azienda veramente globale, WiseEnergy avrà sempre un cuore italiano.

Quali sono a vostro giudizio le principali criticità del mercato solare italiano?

RC: L'Italia non è solo in prima linea nello sviluppo e nella costruzione di impianti FV oggi, ma lo era anche dieci anni fa. Ciò significa che l'Italia ha ora un numero enorme di asset solari obsoleti, molti dei quali sono sottoperformanti, con garanzie scadute da tempo, produttori di apparecchiature originali fuori mercato e lontane dalle prestazioni molto più elevate e a basso costo ora disponibili. Vi è quindi un'opportunità significativa per WiseEnergy di utilizzare la sua esperienza nell'ottimizzazione degli asset obsoleti per aiutare gli investitori a massimizzare il valore dei loro investimenti.

Quali sono i tratti distintivi di WiseEnergy in termini di approccio tecnologico e cultura aziendale?

RC: I sistemi e i processi globali, incluso Amp, sono fondamentali affinché WiseEnergy continui a servire gli investitori globali. Per noi è inoltre fondamentale offrire opportunità ai dipendenti, indipendentemente da dove si trovino. Pertanto, continueremo a investire in modo significativo nella tecnologia. Dal punto di vista culturale, vogliamo essere sempre più flessibili, quindi ci assicuriamo che i dipendenti possano continuare a lavorare da casa almeno 3 giorni alla settimana. Per garantire che tutti rimangano in contatto con i propri colleghi, svolgiamo riunioni virtuali mensili per tutti i dipendenti e ogni trimestre teniamo un "Townhall" a livello di gruppo. Questo tipo di eventi sono stati importanti durante la pandemia, ma continuano ad essere importanti dato che non torneremo più a lavorare tutti insieme nello stesso ufficio. In questa nuova modalità, non sottovalutiamo l'impatto sul benessere dei nostri dipendenti: garantiamo 30 giorni di ferie annuali e diamo accesso a servizi di supporto psicologico, senza contare che diversi membri del nostro personale sono stati formati come "Mental Health First aider". Infine, crediamo nelle pari opportunità. WiseEnergy ha molte donne in ruoli senior, anche nell'organizzazione italiana. Ed è una delle nostre priorità cercare nuovi modi per valorizzare le diversità che abbiamo al nostro interno, poiché, in definitiva, crediamo che questo porti a un'organizzazione più felice e performante.

