

NEWSPAPER:

 **QUOTIDIANO
ENERGIA**

DATE:

13 JUNE 2018

PARLA KAZIM (WISEENERGY)

“FV, Italia resta Paese attraente”

Intervista al nuovo a.d.

Il mercato fotovoltaico internazionale sta vivendo uno sviluppo senza precedenti, anche se la fine dei vecchi sistemi incentivanti e la graduale integrazione delle rinnovabili nel mercato pongono nuove sfide agli operatori.

a pag. 7

FV, “l’Italia continua ad essere attraente per gli investitori”

Le sfide e le opportunità di un mercato che sta raggiungendo la maturità. Intervista al nuovo a.d. di WiseEnergy, Abid Kazim

Il mercato fotovoltaico internazionale sta vivendo uno sviluppo senza precedenti, anche se la fine dei vecchi sistemi incentivanti e la graduale integrazione delle rinnovabili nel mercato pongono nuove

sfide agli operatori. QE ne ha parlato con il nuovo amministratore delegato di WiseEnergy, Abid Kazim (QE 25/5).

WiseEnergy, società di asset manager e advisor per il FV fondata nel 2008 da NextEnergy Capital, gestisce oggi un portafoglio di 1.300 impianti per un totale di 1.800 MW in Italia, Francia e Regno Unito con un valore complessivo di circa 6 miliardi di euro. Che tipo di servizi offrite ai vostri clienti?

Offriamo un ventaglio completo di servizi di gestione, mirati ad ottenere tre risultati principali: ottimizzazione dei ricavi (che chiamiamo Alpha), protezione dei ricavi (Gamma) e ottimizzazione dei profitti (Theta). Alla base della filosofia Alpha, Gamma e Theta c'è la convinzione che ciascun impianto solare è un business a se stante. I servizi di WiseEnergy coprono la contabilità (back office), l'amministrazione commerciale (middle office) e il monitoraggio tecnico e la gestione (front office).

Pochi giorni dopo la sua nomina, WiseEnergy ha annunciato la creazione di una filiale in India. Prevedete un'ulteriore espansione geografica?

“Sì. Numerosi mercati si stanno rapidamente consolidando e gli investitori internazionali ci chiedono di seguirli e spesso di precederli. Noi rispondiamo a una domanda centrale: come deve operare un'azienda globale per massimizzare il valore ogni giorno. Molte aziende attuano piani di gestione che replicano poi per ogni nuovo asset, senza sinergie o condivisione di esperienze, con inefficienze derivanti dalla crescita orizzontale del portafoglio che vengono affrontate riducendo i servizi e i costi del personale. Noi facciamo l'opposto: sistemi che sviluppano sinergie, servizi condivisi e personale altamente qualificato e incentivato, per raggiungere costi ai livelli più bassi dell'industria”.

Qual è il potenziale del mercato italiano delle rinnovabili?

“Con un significativo numero di impianti che si avvicinano ai 10 anni di vita, il mercato italiano sta raggiungendo la fase di maturità e questo porta nuove sfide per i proprietari degli impianti, sia vecchi che nuovi. Il mercato si va consolidando e gli acquirenti a basso costo di capitale vogliono maggiore trasparenza, migliore rendicontazione e gestione rigorosa di tutti gli aspetti degli asset (contabilità, amministrazione commerciale e monitoraggio tecnico e gestione). Gli acquirenti cercano di ottimizzare il valore e in questo senso gioca la competenza Alpha di WiseEnergy. Gli investitori puntano inoltre a ridurre il rischio sugli asset e anche qui sono importanti le nostre competenze di amministrazione degli impianti FV per i fondi quotati e istituzionali. In aggiunta, attraverso la nostra divisione WiseLAB focalizzata sul miglioramento del business, la R&S e l'innovazione siamo in grado di supportare i nostri clienti nel miglioramento delle prestazioni dell'investimento con attività come la manutenzione preventiva e il miglioramento della performance, che mirano a massimizzare la disponibilità e la produttività dell'impianto”.



Abid Kazim