

Rassegna del 11/01/2017

LAVORO PUBBLICO E PRIVATO

LIBERO QUOTIDIANO	LA RIVOLUZIONE DIGITALE NON HA ANCORA CREATO NUOVI POSTI DI LAVORO	VILLOIS BRUNO	1
----------------------	---	---------------	---

ATTIVITA' PRODUTTIVE, COMMERCIO E TURISMO

SOLE 24 ORE	ENEL FA SHOPPING NEL SOFTWARE RILEVATA START-UP NEGLI USA	SERAFINI LAURA	2
-------------	--	----------------	---



Intervento

La rivoluzione digitale non ha ancora creato nuovi posti di lavoro

BRUNO VILLOIS

■ ■ ■ Non ci siamo: la disoccupazione riprende fiato. A farne le spese sono soprattutto i giovani: il dato tendenziale dei senza lavoro, in assenza di una corposa crescita del Pil, potrebbe risfondare, nel semestre in corso, il 40%. E in un Paese come il nostro dove gli under 30, anche quando hanno il lavoro, ricevono stipendi così bassi da non far scattare alcuna aspettativa.

Non investire sui giovani e non tutelare gli anziani, sono dolenti note che mettono il nostro Paese agli ultimi posti a livello dei Paesi industrializzati. Un triste primato che fa capire quanto la classe dirigente ha perso di vista la realtà lasciando che le cose vadano come capita, senza una *vision* in grado di costruire un percorso ultra decennale, nel quale si dia spazio ai meritevoli e si tuteli chi si è incamminato verso la soglia finale. La nostra grande industria si è arenata, in parte a causa della crisi sistemica, in parte per carenze di investimenti in ricerca, innovazione e formazione.

Il modello automobilistico italiano, ai vertici europei fino a inizio anni '70, ha perso smalto. La ripresa di Fiat, oggi Fca, è dovuta in gran misura allo sposalizio con Chrysler. Per elettrodomestici, hi-fi, televisori, computer e chimica siamo completamente fuori, e anche nella siderurgia abbiamo avuto un crollo. Sono invece in pieno spolvero la componentistica, l'utensileria e le macchine per le produzioni metalmeccaniche, moda e accessori e l'agroalimentare. Esempio di una avveduta e coraggiosa imprenditoria italiana, arriva dal settore farmaceutico che, prima si è scrollata dalle multinazionali e poi ha saputo andare in ogni dove, sovente a produrre, sempre a vendere i suoi prodotti, non di rado all'avanguardia. Significativo il caso Menarini, della famiglia Aleotti, che opera in oltre 100 nazioni. Con Industry 4.0, programma che punta all'automazione industriale integrando tra loro

nuove tecnologie produttive, in primis la digitalizzazione, si potrebbe andare nella direzione giusta per ridare smalto all'intero sistema produttivo nostrano, sia per la qualità del lavoro, che per il numero di occupati.

Insorgono però almeno due problemi: 1) le risorse finanziarie disponibili, che debbono essere non solo particolarmente ingenti, ma anche facilmente accessibili. 2) convincere la classe imprenditoriale, soprattutto di medie e piccole dimensioni, dei reali vantaggi che ne possono scaturire in ragione degli investimenti necessari per insediare le nuove tecnologie e dedicare opportuno spazio a formazione e aggiornamento professionale. Il ministro Calenda insieme a Confindustria e Confcommercio, stanno dando massima enfasi ad Industry 4.0, la loro convinzione è fondamentale per superare il nostro ritardo in modernizzazione ma anche nella formazione scolastica di secondo livello e sovente anche universitaria, inadeguate al nostro tempo. Infine per evitare di cadere nel tranello che digitalizzazione e nuove tecnologie porteranno ad una nuova ulteriore sbandata sull'occupazione, serve il convincimento di politica, sindacati, imprese, che si deve tutti puntare sul capitale umano, identificando formazioni ad hoc, in modo che le tecnologie siano al servizio dell'uomo e non viceversa. E questa è la vera sfida per il futuro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Rinnovabili. Enel Green Power acquista il 100% di Demand Energy

Enel fa shopping nel software Rilevata start-up negli Usa

■ Enel entra nel business del software, in particolare quello finalizzato alla gestione di sistemi integrati tra batterie, fonti di generazione rinnovabile e non, con l'obiettivo di creare all'interno del gruppo una capacità autonoma di sviluppare di software. Il veicolo scelto per

questo debutto è l'acquisizione, realizzata da Enel Green Power, del 100% del capitale di una società nordamericana, Demand Energy Network, con sede nello stato di Washington e uffici a New York. Il valore della transazione è tenuto riservato.

Laura Serafini ▶ pagina 25

Energia. Enel GP acquista il 100% dello sviluppatore di software Demand Energy Network

Enel fa shopping nel software Rilevata start-up negli Usa

Venturini: «I sistemi di controllo sono il futuro del business»

NUOVE OPPORTUNITÀ

L'ad: «Entreremo in nuovi settori. In Germania pronti a vendere servizi ancillari»
E a New York si apre il mercato dei servizi behind the meter
Laura Serafini

■ Enel entra nel business del software, in particolare quello finalizzato alla gestione di sistemi integrati tra batterie, fonti di generazione rinnovabile e non, con l'obiettivo di creare all'interno del gruppo una capacità autonoma di sviluppare di software. Il veicolo scelto per questo debutto è l'acquisizione, realizzata da Enel Green Power, del 100% del capitale di una società nordamericana, Demand Energy Network, con sede nello stato di Washington e uffici a New York. Il valore della transazione è tenuto riservato, visto che negli ultimi mesi i deal conclusi da utility per rilevare quote piccole o maggioritarie di aziende di sviluppatori di software si stanno susseguendo e il gruppo non vuole rivelare alla concorrenza informazioni sensibili. Demand Energy ha un fatturato limitato, ma considerata l'attenzione del mercato su questo tipo di business il prezzo di vendita potrebbe aver raggiunto varie decine di milioni di euro.

L'operazione apre le porte a Enel Green Power, guidata da Francesco Venturini, di opportunità di business importanti basate su un'integrazione sempre più

evoluta e articolata dei sistemi di accumulo con le fonti energia rinnovabile e le reti. Consentendo, per fare un esempio, in paesi come Germania e Gran Bretagna di accedere alla vendita di servizi ancillari per stabilizzare l'immissione di energia elettrica nelle reti. E poi un filone del tutto nuovo, che il management di Demand Energy ha sviluppato negli ultimi 5 anni. Si tratta della vendita di servizi Btm, behind the meter, avviata a New York, e che consente ai grandi grattacieli di ridurre il costo dei consumi elettrici e alle utility di riuscire a gestire le fasi di picco concentrate soprattutto in estate. «Se a tutto questo si aggiunge che lunedì scorso il governatore dello Stato di New York ha annunciato un accordo in base al quale da aprile 2021 saranno chiusi due reattori nucleari, che garantiscono circa il 20% del fabbisogno di energia di New York City, si comprendono le potenzialità di business che Egp può avere in questa città», chiosa Venturini.

Il valore aggiunto che Demand Energy porta al gruppo Enel è nella qualità del software. «Il nostro mestiere sinora è stato focalizzato sullo sviluppo, la costruzione e l'esercizio degli impianti - spiega il ceo di Egp -. Ma è evidente che il baricentro si sta spostando sempre di più sulla capacità di integrare diversi elementi del comparto energetico come gli impianti di generazione, i sistemi di accumulo e le reti e soprattutto di

farlo attraverso modalità di gestione e controllo sempre più evolute e intelligenti. Nella sostanza questo è uno dei pillole del processo di digitalizzazione che costituisce l'altra parte essenziale del nuovo piano industriale di Enel. Per questo motivo abbiamo deciso di rilevare il controllo di una società che ha sviluppato un software di alto livello, oggi focalizzato sui servizi di gestione e ottimizzazione del carico della domanda, facendo leva sui sistemi di accumulo. La vera sfida per il gruppo è acquisire alcune delle conoscenze proprie del mondo digitale, sfruttando le potenzialità della piattaforma software per i nostri impianti di generazione».

Il software acquistato, molto più evoluto di quelli sinora utilizzati per gestire l'accumulo di energia quando questa costa poco e venderla quando il prezzo sale, può consentire più opzioni e fornire maggiori ricavi e efficienze di costi. Nel caso di New York City, il business sviluppato permette agli abitanti di un grattacie-



lo di sopperire alle fase di picco del consumo di energia facendo subentrare alla fornitura della rete l'approvvigionamento con una batteria. Questo meccanismo contribuisce a evitare al sistema di andare in black-out e al contempo contiene il costo della bolletta elettrica. «Demand Energy Network ha già installato 9 mwh, per 3 mw di potenza, mentre possiede una pipeline di medio lungo-termine per 100 mwh e oltre 25 mw di potenza - continua Venturini-. Per poter raggiungere pipeline di questo tipo devi costruire una stretta relazione con le società del comparto commerciale e industriale, relazione che Demand Energy Network ha costruito negli ultimi tre anni. Questo modello può essere esportato in Europa, soprattutto alla luce dell'evoluzione che secondo la Commissione europea dovrà avere il mercato elettrico nei prossimi due anni, mettendo al centro i servizi al cliente».

Il secondo filone di business riguarda lo sviluppo della generazione da fonti rinnovabili. «Ci sono paesi come la Gran Bretagna e la Germania, in cui si mettono a gara servizi ancillari che possono essere resi sia da fonti di generazione convenzionale che da batterie. In questo caso l'utilizzo di un software evoluto è cruciale - spiega il manager -. In Germania abbiamo già in sviluppo due progetti piuttosto importanti per vendere servizi alla rete. Ma anche per questo business è necessario avere sistemi di ottimizzazione della gestione del sistema di accumulo». E ancora: si sta evolvendo anche il mondo delle gare per gli impianti rinnovabili. «In India le gare per il solare cominciano a richiedere la realizzazione di un impianto fotovoltaico integrato con un sistema di accumulo. Il know-how sul sistema di storage e la sua integrazione è fondamentale per competere», conclude Venturini.

© RIPRODUZIONE RISERVATA