

Tecnospot: più grandi, più solidi

IL GRUPPO TEDESCO BAYWA HA ACQUISITO IL 70% DEL CAPITALE DEL DISTRIBUTORE ALTOATESINO. A CAPO DELLA SOCIETÀ RESTA ANCORA GERT GREMES, CHE SPIEGA: «DA DIVERSI ANNI INSEGUO LA POSSIBILITÀ DI UNA PARTNERSHIP COME QUESTA. OGGI IN ITALIA CI SONO IN CAMPO DEI PLAYER DI DIMENSIONI TALI IN CONFRONTO AI QUALI LA NOSTRA AZIENDA RISCHIAVA DI ESSERE TROPPO PICCOLA»

di Davide Bartesaghi

La sede di Tecnospot a Brunico. Nel 2011 l'azienda ha realizzato vendite per 45 MW



Da dicembre Tecnospot ha le spalle più larghe. Lo storico distributore altoatesino ha siglato un accordo con il gruppo tedesco BayWa (Bayerische Warenvermittlung), un colosso con un fatturato di oltre 7,9 miliardi di euro, quotato alla borsa di Francoforte e di Monaco, e con oltre 16.000 collaboratori e 3.000 punti vendita in 16 Paesi.

Il gruppo BayWa ha acquisito il 70% delle quote di Tecnospot, mentre il restante 30% rimane nelle mani di Gert Gremes, confermato alla guida dell'azienda come amministratore unico. Il gruppo BayWa, che ha sede a Monaco di Baviera e vanta una storia lunga 80 anni, muove i primi passi nel mondo dell'agricoltura per poi estendersi all'edilizia e più recentemente all'energia. In questi tre settori l'azienda opera nella distribuzione all'ingrosso e al dettaglio. Per l'agricoltura, da BayWa l'assortimento va dalla confezione di semi, sino al trattore. Per l'energia l'offerta comprende anche il fotovoltaico.

La sinergia più importante tra Tecnospot e il nuovo socio di maggioranza riguarderà gli acquisti. Non è prevista una centrale acquisti unica, ma ci saranno negoziazioni a livello di gruppo da cui emergeranno accordi quadro a cui ogni società farà riferimento. Gli acquisti continueranno ad essere realizzati a livello nazionale, ma potendo contare su trattative realizzate da chi può mettere sul tavolo la forza di grandissimi volumi.

«L'accordo con BayWa è un passaggio importante per la nostra azienda» spiega Gert Gremes. «È un passo che avevo in mente da tanti anni. Non era difficile prevedere che anche il settore del fotovoltaico avrebbe subito quel processo di globalizzazione che ha toccato anche altri settori. Oggi in Italia e nel mondo ci sono in campo dei player di dimensioni tali in confronto ai quali Tecnospot rischiava di essere troppo piccola. E quindi occorre diventare grandi. E per farlo c'erano due strade: o crescere da soli trovando l'equity, oppure allearsi. Noi abbiamo scelto questa seconda possibilità».

Forti di questa convinzione, Gert Gremes era alla ricerca di un partner per Tecnospot da diversi anni. Poco prima dell'estate, quasi per caso, l'incontro con BayWa.

«Sono tante le persone con cui abbiamo iniziato una trattativa, ma per diversi motivi non siamo mai arrivati a finalizzare. Con BayWa ci siamo intesi subito: loro conoscono benissimo tutte le problematiche della distribuzione. Ad esempio sanno bene cosa possa significare la svalutazione del magazzino e come si affronta questo problema che nel 2011 ha fatto soffrire tanti operatori del fotovoltaico. Convinti di aver trovato il partner giusto, siamo andati avanti con decisione. Ora credo di aver raggiunto due risultati: da una parte questo accordo permette di tutelare l'azienda; dall'altra abbiamo messo una base solida per il futuro, per continuare a essere competitivi grazie a una straordinaria capacità d'acquisto». Oltre al ruolo di Gert Gremes, in Tecnospot rimangono invariati la governance e il modello di business. In questo momento l'azienda lavora con circa 1.000 clienti attivi, ma si attende un ampliamento della base di installatori partner proprio grazie ai benefici che arriveranno dall'accordo con BayWa. «Oggi molti installatori rischiano di perdere il proprio distributore di riferimento» conclude Gremes. «Da noi sanno di poter trovare la tutela che solo un gruppo solido può offrire. Per il 2012 mi aspetto un aumento del business. Innanzitutto puntiamo a mantenere la nostra quota di mercato in termini di MW, pari a circa il 2,3% del mercato italiano».

TECNOSPOT - LA SCHEDA

Sede: Via Campi della Rienza, 17
39031 Brunico

Tel. 0474 375 050 - Fax. 0474 375 051

Sito: www.technospot.eu

Contatto: info@technospot.eu

Marchi distribuiti:

Moduli: Solar World, Bosch, Kyocera, Jinko Solar, Yingli Solar

Inverter: Power One, SMA, Kostal

Vendite 2010: 45 MW
(per circa 150 milioni di euro)

Vendite 2011: 45 MW
(per circa 90 milioni di euro)

Obiettivo vendite 2012: circa 50 MW

CHI SI ALLEA, CHI SI LASCIA

LDK SOLAR AFFIDA A OSM SOLAR PARTE DELLA PRODUZIONE

LDK Solar e l'azienda canadese OSM Solar hanno stabilito un accordo di collaborazione relativo alla produzione di 20 MW di moduli che verranno realizzati negli stabilimenti in Ontario. Oltre a questo accordo, la collaborazione prevede la distribuzione dei moduli LDK da parte di OSM. «Siamo molto soddisfatti di questa nuova partnership», ha dichiarato Xiaofeng Peng, chairman e ceo di LDK Solar. «In questo modo, LDK Solar potrà beneficiare dell'impegno che OSM ha sviluppato in Ontario. Questo accordo dimostra il nostro continuo sforzo nel far crescere l'azienda a livello mondiale».

COENERGIA DISTRIBUISCE I MODULI LG ELECTRONICS

Coenergia sigla un importante accordo di distribuzione con LG Electronics, società leader a livello globale in settori come l'elettronica e l'informatica. Grazie a questa nuova collaborazione, Coenergia va ad arricchire la sua offerta di moduli mono e policristallini di alta qualità, continuando a puntare su marchi all'avanguardia ed altamente affidabili.



VENETO SVILUPPO ESCE DA XGROUP

A inizio dicembre Veneto Sviluppo è uscita da XGroup, l'azienda padovana nella quale a inizio anno la società a controllo pubblico aveva investito quattro milioni di euro per il 7,5% del capitale. Nei primi giorni di novembre si erano dimessi da Veneto Sviluppo il consigliere di amministrazione e il presidente del collegio sindacale espressi dalla finanziaria regionale, rispettivamente Fabrizio Stella e Alberto Dalla Libera. Contemporaneamente era partita la comunicazione di recesso dall'investimento e la richiesta dei quattro milioni. Secondo quanto riportato dal sito del Corriere del Veneto «XGroup non avrebbe rispettato alcuni parametri di risultato economico e di comunicazione societaria che erano stati fissati con il contratto di acquisto della quota».



SOLSONICA SI LIBERA DAI CONTRATTI PLURIENNALI DI FORNITURA DI WAFER

A inizio dicembre Solsonica ha concluso positivamente le negoziazioni sui contratti pluriennali di fornitura di wafer di silicio a lungo termine, con una risoluzione consensuale anticipata.

La rinegoziazione, su cui Solsonica è impegnata da alcuni mesi, si era resa necessaria a seguito del calo dei prezzi delle wafer di silicio, rispetto a quelle esistenti alla data di stipulazione dei contratti. «Mentre alla data di stipula» spiega una nota dell'azienda, «la scarsa disponibilità della materia prima era tale da non poter permettere l'avvio delle produzioni in assenza di contratti a lungo termine, oggi c'è una situazione che vede un eccesso di offerta a fronte di una sovraccapacità produttiva lungo tutta la catena del valore del silicio che appare destinata a perdurare ancora per i prossimi anni». «A seguito di tale transazione» prosegue la nota, «emergeranno ulteriori oneri, rispetto a quelli già riportati nel Resoconto Intermedio di Gestione al 30 settembre 2011, che si ritiene ad oggi stimabili tra circa 3,5 e 3,8 milioni di euro».



Gert Gremes, amministratore unico di Tecnospot: «L'accordo con BayWa è un passaggio importante per la nostra azienda. È un passo che avevo in mente da tanti anni»