

Scommessa (vinta) fotovoltaica. Ecco i protagonisti italiani

di Andrea Curiat

22 LUGLIO 2009

Il fotovoltaico attraverso gli occhi dei 10 top player italiani: ritratto di un settore in forte sviluppo, anticiclico e in grado di attrarre sempre più investimenti, anche dall'estero. La classifica per fatturato di produttori, assemblatori e installatori di pannelli, realizzata da A.T. Kearney per Il Sole 24 Ore, fotografa un settore non intaccato dalla crisi, ma anzi con tassi di crescita e margini di sviluppo da capogiro. Un settore tutt'altro che chiuso, in cui fra i principali installatori e manufacturer italiani c'è spazio sia per i grandi gruppi industriali, sia per le aziende a conduzione familiare, sia per le coraggiose iniziative di piccoli imprenditori.

«Il fotovoltaico, in Italia, è partito in ritardo. Abbiamo dovuto recuperare terreno rispetto ad altri paesi», commenta Marco Andreassi, partner della società di consulenza strategica A.T. Kearney. «Il settore – aggiunge – sta andando bene: con il Conto energia c'è un sistema di incentivi ben fatto, e soprattutto c'è una reazione sensibile da parte dell'industria italiana. Grandi e piccoli operatori assieme stanno sviluppando questo business con obiettivi ambiziosi lungo l'intera filiera produttiva». Secondo Andreassi, però, non tutto è rose e fiori: «L'effetto della crisi si fa sentire sulla disponibilità di finanziamenti e sui prezzi di vendita degli impianti. Nell'ambito dell'obiettivo europeo del taglio di emissioni, il solare è ancora considerato come minoritario rispetto all'eolico, alle biomasse e alle altre fonti rinnovabili. Sarebbe auspicabile, inoltre, una semplificazione dell'iter amministrativo e burocratico necessario per le installazioni».

Ingmar Wilhelm, responsabile sviluppo in Italia di Enel Green Power, osserva come sul fronte del fotovoltaico l'Italia sia «uno dei primi mercati al mondo. È il terzo paese per capacità installata dopo Spagna e Germania, alla pari con gli Stati Uniti e davanti al Giappone», commenta. La divisione del colosso energetico attiva sul fronte delle rinnovabili è nata proprio per cavalcare la crescita del mercato: a fine 2008, la controllata Enel si aveva installato in Italia 4 Mw di pannelli a uso del gruppo, e altri 70 megawatt per conto terzi. «Tra la fine del 2009 e il 2010 – aggiunge Wilhelm – installeremo altri 350 Mw, pari allo 0,5% della produzione totale di energia da parte di Enel, generando un flusso di investimenti pari almeno a un miliardo di euro». In partnership con Sharp e Stmicroelectronics, Enel Greenpower conta di avviare nel 2010 una fabbrica in grado di produrre innovativi pannelli

solari "thin film" da rivendere in tutta Europa, per 480 mW di potenza annua e un investimento da 900 milioni di euro.

Non tutti i top player del fotovoltaico hanno alle spalle un colosso industriale: alcuni nascono dall'iniziativa di un singolo imprenditore che può ben dirsi "illuminato". «Nel 1992 – racconta Paolo Rocco Viscontini, presidente e fondatore di **Enerpoint** –, quando avevo 22 anni, sono andato in vacanza in Messico, dove ho visto un pannello solare che alimentava un lampione. Sono rimasto folgorato: mi sono laureato con una tesi sul fotovoltaico e da allora ho sempre lavorato nel settore. Nel 2001 mi sono messo in proprio, partendo dal nulla». In otto anni ha vissuto sulla propria pelle la nascita e l'evoluzione del settore: «Siamo partiti con cinque dipendenti e 700mila euro di fatturato. Oggi abbiamo 43 impiegati e un giro d'affari da 60 milioni di euro». Secondo Viscontini, per i prossimi tre o quattro anni ci sarà ancora bisogno di incentivi, dopodiché, «il mercato del fotovoltaico diventerà economicamente autonomo».

Anche SunergSolar è nata come un'azienda a conduzione familiare; oggi, è la terza in Italia per fatturato nel settore. «Quando nessuno parlava ancora di energia solare – spiega il responsabile Daniele Lauri – mio fratello montava pannelli per carabinieri e vigili del fuoco». Dalla costituzione della società in Srl nel 2004, il fatturato è cresciuto di pari passo con l'espansione del mercato: dai 7 milioni di euro nel 2005 si è giunti ai 37 milioni del 2008, e nel 2009 la crescita potrebbe attestarsi al 60%. Un risultato non da poco per un business che a tutt'oggi conserva una solida impostazione familiare.

Nel settore c'è spazio anche per i "system integrator", specializzati nell'assemblaggio di componenti prodotti da terzi. Enerqos è fra questi, e rappresenta forse uno dei migliori esempi di come il mercato delle rinnovabili sia anti-ciclico e a prova di crisi. Nel giro di un anno, il fatturato è cresciuto da 5 a 30 milioni di euro ed Enerqos, direttamente o tramite le consociate, ha assunto 50 nuovi professionisti e investito quasi un milione di euro in R&S. «Nel 2010 – commenta l'a.d. Mauro Marcucci – il giro d'affari dovrebbe raddoppiare ancora. Contiamo di installare 65-70 Mw tra la fine del 2009 e il 2010, partendo dalla base attuale di 15 Mw». Tra i piani, una possibile espansione all'estero: accanto alle filiali in Grecia e Francia, l'azienda sta valutando di aprire nuove sedi in Medio Oriente. In quattro-cinque anni – conclude Marcucci – il costo del fotovoltaico sarà pari a quello delle fonti energetiche tradizionali».

Vi è poi chi mira ad attrarre capitali stranieri: la clientela di Ecoware, quinta società in Italia per fatturato nel fotovoltaico, è composta quasi interamente da fondi di investimento stranieri interessati alle rinnovabili. «Riusciamo ad attirare in Italia un buon flusso di capitali – commenta Leopoldo Franceschini, presidente di Ecoware –, anche dalla Cina». Nel 2009

l'azienda raggiungerà un installato di 40 Mw, che dovrebbero toccare quota 100 Mw nel 2010. Franceschini descrive così lo sviluppo dell'azienda nel contesto italiano: «Come tutti gli altri operatori del fotovoltaico, anche noi abbiamo conosciuto una forte espansione nel 2008. I volumi d'affari e gli investimenti si sono moltiplicati di tre-quattro volte, e il trend continuerà nei prossimi mesi. Dai 10 milioni di euro di fine 2007 passeremo a 300 milioni nel 2010».

La creazione di Enerray, invece, è stata decisa a tavolino dal gruppo industriale Maccaferri, nell'ambito di una strategia di differenziazione degli investimenti che include anche la produzione di biomasse e biogas. Grazie al sostegno di una solida struttura aziendale, Enerray ha scalato le posizioni della "top 10" del fotovoltaico facendo affidamento su opportunità sinergiche interne ed economie di scala. Tra i progetti realizzati, ci sono impianti di grandi dimensioni per Ferrari e Sigaro Toscano. «Se nel 2008 abbiamo fatturato 18 milioni di euro, nel 2009 potremmo toccare gli 80 milioni», commenta Raimondo Cinti, presidente di Enerray. «La nostra pipeline ci consentirà di raggiungere nel corso dell'anno circa 25 Mw di potenza installata».

Un altro capitolo ancora nel panorama del fotovoltaico italiano è dato dalle investment company e dal rapporto con Piazza Affari. ErgyCapital è nata nel 2007 ed è specializzata nella realizzazione di impianti fotovoltaici di grandi dimensioni. La società è una delle poche investment company attive in Italia nel campo del solare a essersi quotata alla Borsa di Milano, sin dal marzo 2008; il socio di maggioranza di ErgyCapital è Intek, Aledia detiene il 20% del capitale sociale e il restante 25% è collocato sul mercato. «La velocità di crescita è il nostro punto di forza – commenta l'a.d. Luca D'Agnesse –. Non ci limitiamo a installare pannelli per conto terzi, ma siamo anche proprietari di impianti. In questo modo possiamo accelerare il processo di produzione e sfruttare le finestre temporali migliori dal punto di vista tariffario». Al momento, ErgyCapital conta 5 Mw di installato, 10 Mw in fase di realizzazione, altri 30 Mw già autorizzati, e potenzialità produttive superiori a 150 Mw.

«Abbiamo appena chiuso un contratto da 9 milioni di euro con Autostrade per l'Italia, per installare pannelli fotovoltaici in tutte le aree di servizio e presso le sedi del gruppo». È quanto afferma Stefano Battistella, presidente di Enereco; a fine 2008, la società aveva commercializzato e installato 4 Mw di potenza, con un investimento da 8,5 milioni di euro in grado di generare 13 milioni di fatturato. Secondo Battistella, «il mercato del fotovoltaico ha rallentato nel primo trimestre del 2009, ma ora sta ripartendo. Ulteriori prospettive di crescita potrebbero venire dall'Africa, dove Enereco lavora a una serie di impianti stand-alone, e dalla Grecia, dove è appena stato avviato l'equivalente del Conto Energia».

Non mancano gli operatori stranieri presenti in Italia con sedi apposite. Phoenix Solar Italia è la divisione nostrana dell'omonima multinazionale quotata a Francoforte. Il brand è approdato nel paese all'inizio del 2009 tramite l'acquisizione di Red 2002, società già attiva sul mercato del fotovoltaico. «Phoenix Solar Italia è un system integrator con obiettivi ambiziosi – commenta l'a.d. Bruno Lombardi –. Abbiamo una pipeline di progetti per oltre 50 Mw e capacità d'installazione per 100 Mw». Gli impianti vengono realizzati per conto terzi, e la maggior parte di essi è localizzata in Sicilia.

Nelle parole del country manager italiano Mario Micali, Solar century è «un'azienda inglese fondata nel 1998 da un attivista di Greenpeace che ha deciso di investire le proprie energie sul fotovoltaico». Sin dalla nascita, la società ha mantenuto un tasso di crescita superiore al 30%; nel 2006, si è espansa in Francia e in Spagna e nel 2008 ha iniziato l'attività in Italia, conseguendo da subito «ottimi risultati». Alla fine del 2008, il fatturato generato dalla divisione italiana ammontava a 4 milioni di euro circa. Nel 2009, Solar Century conta di superare i 7 milioni di euro e di raggiungere un installato di 3 Mw (dagli 800 kw del 2008). «Tra i nostri progetti più significativi – spiega Micali – vi sono gli impianti installati in 24 scuole della Provincia di Milano per 480 kw di potenza complessiva. Abbiamo inoltre raggiunto un accordo di distribuzione con Enel.si, da cui ci aspettiamo un importante contributo alla crescita». Secondo il manager, il mercato italiano raggiungerà presto «il tetto dei 1.200 megawatt incentivabili. Dopodiché, ci sarà necessariamente un periodo di stasi, nell'attesa di vedere approvato il nuovo piano di contributi».

22 LUGLIO 2009

© RIPRODUZIONE RISERVATA

WWW.ENERPOINT.IT