

**LA STRATEGIA DI ENERPOINT**

# Il piccolo fotovoltaico agli installatori Grandi impianti e logistica alla casa madre

*L'azienda punta su un settore in costante crescita nonostante difficoltà burocratiche e di accesso al credito. L'importanza di un magazzino organizzato*

Per non entrare in competizione con la nostra rete di installatori - ha spiegato **Paolo Rocco Viscontini**, amministratore delegato di **Enerpoint** - abbiamo deciso di interrompere la vendita dei piccoli impianti occupandoci esclusivamente di realizzazioni di grossa taglia, ma soprattutto di distribuzione di componenti». L'azienda, quindi, è diventata Epc contractor e porta avanti solo installazioni di grande potenza, grazie anche alla neonata **Enerpoint Energy**, che ha appena connesso un impianto da 1 MW in provincia di Taranto. L'attività maggiore, comunque, sarà dedicata ai servizi logistici, tecnici, di marketing e commerciali rivolti agli installatori. «Abbiamo fiducia nel mercato solare italiano - afferma Viscontini - dove inizio a vedere i segnali positivi e le stesse predisposizioni della Germania anche nel nostro Paese. Che mercato ci attendiamo per i prossimi anni? A fronte di una riduzione ormai nota delle tariffe da gennaio 2011, ci sarà un abbassamento anche dei prezzi degli impianti. Questo perché la domanda è in crescita e il fotovoltaico è sempre più conosciuto. Le uniche variabili in questo scenario positivo sono rappresentate dall'accesso al credito e dalle difficoltà autorizzative» (vedi anche box). E in questo

contesto diventa importante il ruolo dei piccoli installatori: «Il consiglio che mi sento di dare loro è quello di fare attenzione al programma degli acquisti, di creare un magazzino per i pannelli e il materiale in genere. È capitato, per esempio, che gli impiantisti avessero a disposizione i pannelli fotovoltaici, facendo invece enorme fatica a trovare gli inverter. Queste situazioni frenano lo sviluppo. Bisogna essere organizzati per far fronte alla richiesta, sempre maggiore». Dopo l'apertura di una sede in Germania, precisamente lo scorso anno, l'azienda nel 2010 si

e **Paolo Rocco Viscontini**



sente pronta anche alla diversificazione dei mercati e ha deciso di costituire **Enerpoint Israel**.

e **Chiara Scalco**

## Percorso a ostacoli da un'autorizzazione all'altra

Quali sono le problematiche di chi realizza un impianto fotovoltaico? L'abbiamo chiesto direttamente agli installatori e abbiamo riscontrato opinioni comuni in merito. «L'iter burocratico è sempre il primo scoglio da superare - affermano **Daniilo Bano** e **Salvatore Greco di Esse**, azienda impiantistica in provincia di Torino -. Le lungaggini spesso sono conseguenza di un'ignoranza di fondo relativa ai processi attuativi e alla legislazione specifica. Spesso, inoltre, ci si ferma davanti ai vincoli paesaggistici e il problema è far capire che spesso le destinazioni d'uso, per esempio quella agricola, non cambiano con la presenza di un impianto fotovoltaico». **Alessandro Zani**, di **Cantiere del Sole**, azienda che opera a Brescia e provincia, ma anche a Cremona e Mantova, conferma queste lamentele ricordando «la difficoltà a ottenere l'allaccio alla rete elettrica. Spesso, infatti, **Enel** non riesce a far fronte alle tante domande di allacciamento e gli impianti pronti rimangono in attesa per mesi prima di poter funzionare». Per **Francesco D'Angelo**, architetto e installatore di Napoli, il problema principale è invece la concorrenza troppo sbilanciata di alcune aziende installatrici italiane: «Noi piccoli impiantisti abbiamo difficoltà a fronteggiare competitor che forniscono impianti a prezzi stracciati. Siamo costretti ad abbassare i prezzi, ma spesso non è la scelta che ci conviene».