

# SVILUPPO SOSTENIBILE

## La congiuntura

# Le rinnovabili italiane sbarcano oltre confine

### In prima fila sul fronte internazionale Egg, Falck e Gruppo Maccaferri Natalizia (Anie Gifi): «Il mercato va verso una inevitabile concentrazione»

di Luca Salvioi

**D**opo i maxi-incentivi che hanno portato il fotovoltaico italiano in cima al mondo, con una corsa senza sosta fino al 2011, il 2012 post-maxi-taglio dei sussidi pubblici ha provocato la chiusura di molte aziende e il taglio di migliaia di posti di lavoro. Ora il mercato sta cambiando, con l'internazionalizzazione del business più accentratà.

«Il 2013 è iniziato con lo stesso trend di fine 2012, con una crescita degli impianti residenziali decisamente più sostenuta rispetto a quelli commerciali», spiega Valerio Natalizia, presidente di Gifi, il Gruppo imprese fotovoltaiche italiane aderente a Confindustria Anie. Il grosso freno, per gli impianti oltre i 12 kilowatt, è rappresentato dall'obbligo di registrazione introdotto dal Quinto conto energia. L'installato, nel primo trimestre 2013, è stato di oltre 300 megawatt «e per l'intero anno si può prevedere un valore di 1,5-2 gigawatt» che si confronta con il boom incredibile (con eccessi speculativi contro cui è intervenuta la normativa) del 2011: 7 gigawatt. «Sul residenziale le previsioni sono buone anche per il futuro - continua Natalizia -». Dopo il Quinto conto energia ci saranno detrazioni fiscali e scambio sul posto. Sugi impianti un po' più grandi, per la copertura dei capannoni industriali, siamo invece in attesa di una delibera che sblocchi il nodo Sea (sistemi efficienti di utenza). Dal punto di vista industriale, «credo che assisteremo a una concentrazione del mercato».

Una fase che stanno attraversando anche grossi nomi delle rinnovabili in Europa. Il settore resta decisamente promettente per il futuro, come indicano tutti i report più importanti. Eppure sta subendo uno scossone fortissimo, in particolare il fotovoltaico, per via di un eccesso di produzione rispetto alla domanda energetica asfittica in tempi

di crisi che ha portato alla clamorosa bancarotta del numero uno al mondo Suntech. Non solo, colossi come Bosch e Siemens hanno chiuso le loro attività nel fotovoltaico. Ci sono, però, elementi che vanno in un'altra direzione, dimostrando che per il settore c'è ancora interesse, come l'acquisizione dell'americana Power One, per oltre un miliardo di dollari, realizzata da parte del colosso svizzero dell'automazione Abb. Al centro dei giochi c'è il maxi-impianto produttivo di inverter a Terranuova Bracciolini, in provincia di Arezzo.

Uscire dai confini nazionali è una delle ricette che stanno imparando le imprese italiane per rimanere in piedi ed è diventato un elemento talmente strategico che The Innovation Cloud, la grande fiera che si tiene a Milano dal '8 al 10 maggio dedicata alle tecnologie energetiche innovative e che fa da cappello al SolarExpo, punto di riferimento per il settore, dedicherà un'area espositiva ai mercati esteri con convegni e sostegno alle imprese.

«L'internazionalizzazione è una strada che stanno percorrendo diverse aziende - conclude Natalizia -». Va detto che è un percorso difficile che possono fare solo realtà di medie-grandi dimensioni con esperienza». Partendo dai colossi, c'è innanzitutto Enel Green Power (Egp), con un grande focus sull'eolico come tecnologia e i Balcani e l'America Latina come area geografica. Ma non c'è solo Egp.

Michele Scandellari, general manager di Enerray, parte del gruppo Maccaferri, risponde al telefono al Sole 24 Ore quando il volo di rientro dall'Arabia Saudita si è appena concluso. Qualche giorno in Italia, poi direzione Turchia. Da due anni l'azienda, attiva nel fotovoltaico, biomasse, biogas e turbine, ha aperto una joint venture paritetica in Turchia (Teknoray), «tra i mercati più promettenti, in prospettiva», l'anno scorso ha

debuttato in Romania e a breve, questione di settimane, lo farà in Arabia Saudita. Prossimo passo, Centro e Sudamerica. «Siamo sempre stati orientati ai mercati esteri - continua Scandellari -, ma l'incertezza normativa italiana degli ultimi anni ha accelerato il processo. Scegliamo Paesi con maggiore domanda di energia in prospettiva, oppure dove già c'è un'attività del gruppo».

Anche Falck, nome storico dell'industria e poi pioniere delle rinnovabili in Italia, sta operando sempre di più all'estero. Di rilievo, per la società, guidata da Piero Manzoni, la presenza nel Regno Unito (Scozia in primis) oltre che in Spagna e in Francia nell'eolico. Più di metà degli oltre 700 MW installati in Europa sono fuori dai confini nazionali e altri quattro parchi eolici da 80 MW complessivi sono autorizzati e in fase di costruzione in Gran Bretagna.

**Solar Ventures** ha scelto invece la via delle partnership per l'internazionalizzazione del business. In Giordania fa parte di una cordata internazionale in corsa per la creazione di un maxi-impianto fotovoltaico da 50-100 megawatt. «Puntiamo su mercati che, a differenza dell'Europa occidentale, puntano sulle rinnovabili non solo per ridurre la dipendenza dai combustibili fossili, ma perché hanno bisogno di installare capacità energetica e i tempi di installazione delle energie rinnovabili sono più rapidi», spiega Michele Appendino, fondatore e ceo di **Solar Ventures**. Per lo sbarco in altre aree geografiche interessanti, la società italiana potrà contare sui contatti dei nuovi partner giapponesi con cui condivide l'azionariato di Solar Holding, che gestisce impianti fotovoltaici in Italia: il colosso Mitsubishi Corporation e il fondo Incoj.

E gli altri attori italiani delle rinnovabili? Guardano tutti all'estero se ne hanno la forza, secondo il Solar energy report 2013 realizzato dall'Energy and strategy group del Poli-



tecnico di Milano diretto da Vittorio Chiesa. Nel business di celle e moduli, MX Group ha spostato le attività produttiva a Malta e in Serbia, mentre Istar Solar ha avviato già nel 2010 la produzione in Thailandia e Fvg Energy nel 2008 in Cina. L'area degli inverter è la più internazionale: l'export si attesta in media sul 20% della produzione, con punte oltre il 50 per cento. Va segnalata Elettronica Santerno del Gruppo Carraro, che ha ottenuto commesse per un totale di oltre 350 MW e impianti di grandetaglia negli Stati Uniti, Sudafrica e India e riesce a servire

quest'ultimo Paese oltre a Cina, Brasile, Canada, Russia e ancora Usa. Gefran, azienda bresciana di punta, sta per aprire un impianto in Sudafrica.

L'area progettazione e installazione, in genere, è quella che ha tenuto meglio, e quanto alla presenza all'estero, c'è da segnalare Terni Energia, che per il 2013 punta su Grecia e Sudafrica. C'è poi la marchigiana Energy Resources, che ha di recente stretto un importante partnership finanziaria con il fondo israeliano Helios: l'accordo prevede l'ingresso del fondo nella riqualificazio-

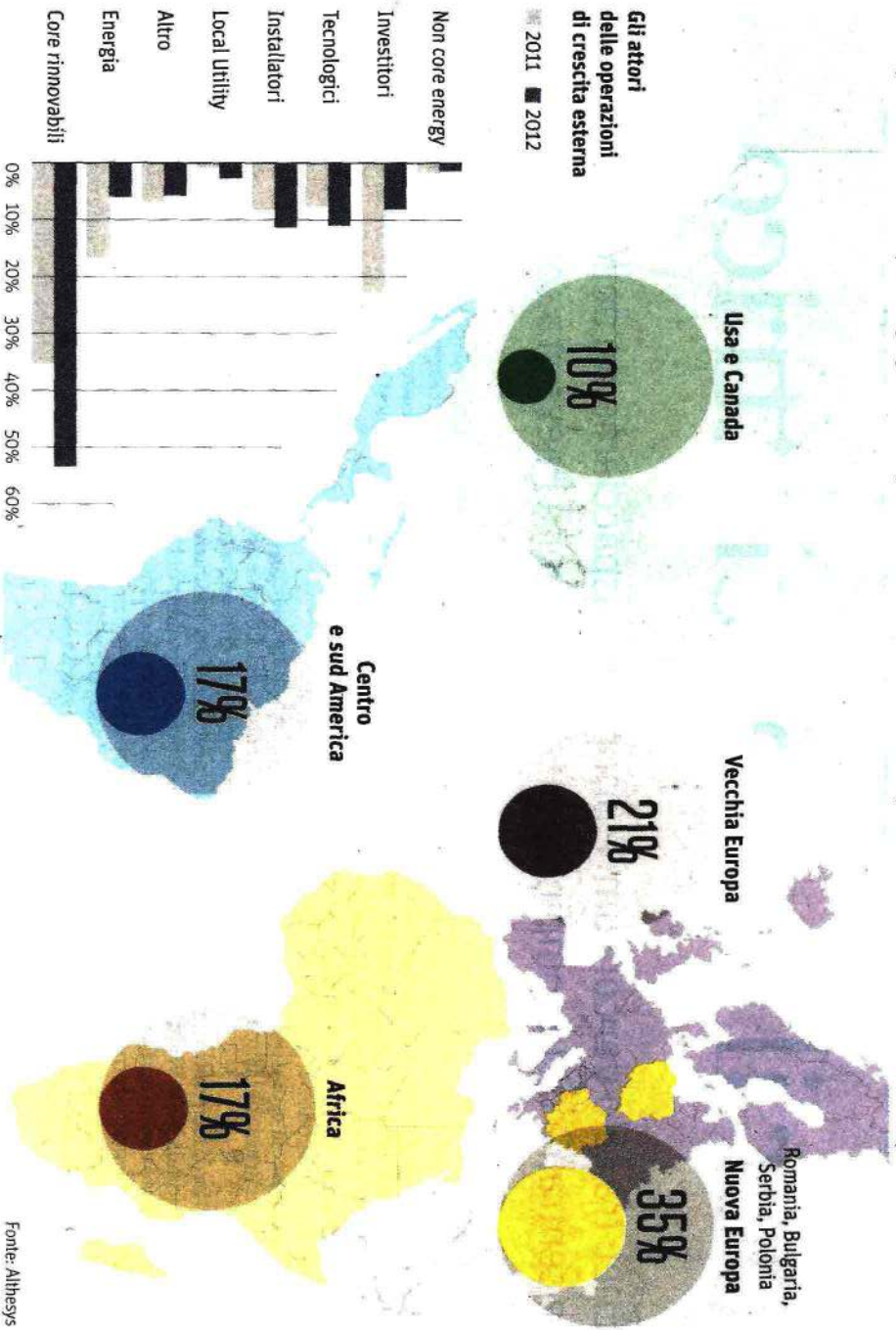
ne del porto di Ancona e nella nuove sede della fiorentina Arval.

Uscendo dal fotovoltaico, un'azienda come Sorgente, nell'idroelettrico, è presente in tutto il mondo. E l'elenco di imprese italiane delle rinnovabili internazionalizzate potrebbe andare avanti. E andrà sempre più avanti, perché nei nuovi mercati le competenze ingegneristiche sono preziose e l'Italia, che negli ultimi anni è stata fra i Paesi più attivi nelle rinnovabili, può trovare spazi di business interessanti per le sue imprese.

GRUPPO EDIZIONE RISSINIVA

## L'internazionalizzazione delle imprese tricolori

Dati in percentuale suddivisi per area geografica delle operazioni: conclude nel 2012 inclusa l'apertura di centrali da fonti rinnovabili



### Vocazione estera

«Da sempre orientati ai mercati esteri - dice Michele Scandellari, gm di Enerray (Maccaferrri), nella foto - siamo ora spinti anche dall'incertezza normativa italiana. Scegliamo Paesi con una maggiore domanda di energia».

