

## I big del fotovoltaico

GLI OPERATORI ITALIANI / 4

# La sindrome Nimby inceppa gli enti locali

Caterina Ruggi d'Aragona

Sono un labirinto i processi autorizzativi per gli impianti da rinnovabili: burocratici e lenti, ha denunciato il presidente del Gestore dei servizi elettrici, Emilio Cremona. Quanti enti devono autorizzare (da uno a 28) e, soprattutto, in quanto tempo? «Nel 90% dei casi non vengono rispettate le tempistiche stabilite dal decreto 387/2007, che prevede sei mesi per l'autorizzazione unica energetica per impianti di potenza entro 1 MW», riferisce Gabriella Chiellino, ad di eAmbiente, specializzata in permitting (incontrata al Master di specializzazione Energie rinnovabili & project financing del Sole 24 Ore, coordinato dall'avvocato d'affari Carlo Sinatra). «Nella realtà pas-



**Il vero ostacolo allo sviluppo: le autorizzazioni agli impianti**

sano almeno 12 mesi per un impianto fotovoltaico, 18 mesi per uno a biogas. Oltre la soglia di 1 MW è poi necessaria anche la Valutazione d'impatto ambientale: altri 150 giorni (in teoria)».

Spesso sono le comunità locali a mettersi di traverso, con moti-

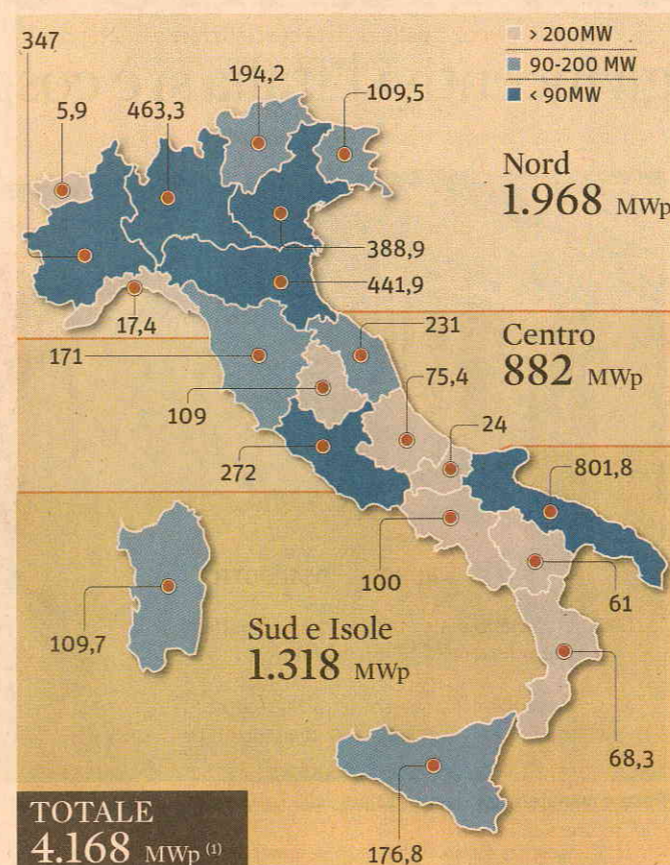
vazioni che variano dalla giustificata apprensione (spazio tolto all'agricoltura, emissioni delle centrali a biomasse) alla sindrome Nimby (Not in my backyard: non nel mio cortile) soprattutto sui parchi eolici giudicati "brutti". «Se non si riesce a ottenere l'autorizzazione in pochi mesi - spiega Chiellino - c'è il rischio che le tariffe cambino, facendo saltare la convenienza dell'impianto». Il permitting costa 50 mila euro sui tre milioni complessivi per un impianto fotovoltaico da 1 MW, 80 mila sui 4 milioni di un impianto a biogas da 1 MW. Che fare? «Spingere sui piani energetici regionali (come quello pugliese) che devono dare le linee guida», sottolinea Chiellino.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Giungla burocratica. Chi deve autorizzare? In quanto tempo? La legge impone un termine di sei mesi, disatteso 9 volte su 10**

### Il paese del sole

Potenza fotovoltaica cumulata installata in Italia (MWp, 2010)



(1) GSE, Altasole, inseriti nel 2010 i MWp inclusi nel 2° Conto Energia al 31/03/2011  
Fonte: GSE, EPIA, QualEnergia, analisi A.T. Kearney

**Bonfiglioli - Riello - Santerno.** Troppo drastica la riduzione degli incentivi

## Senza i grandi impianti non ci sarà competitività

Andrea Curiat

Il più grande successo della nascente industria fotovoltaica italiana è rappresentato dal comparto produttore di inverter (vero cuore tecnologico degli impianti solari), secondo la ricerca annuale di Photon International: 4,7 GW di inverter prodotti in Italia, di cui 2,7 dalla PowerOne (si veda l'articolo dedicato). Ma nel 2011 i produttori risentono dell'incertezza normativa.

Elettronica Santerno, del grande gruppo internazionale Carraro partito dal Veneto alla conquista dei mercati internazionali, ha registrato nel 2010 un fatturato di 144 milioni, di cui 105 in Italia, con un Ebitda superiore ai 30 milioni di euro. Nel 2011 lo scenario potrebbe essere completamente diverso, come spiega l'amministratore delegato Marco Tecchio: «Da marzo il mercato si è bloccato. Condividiamo l'obiettivo di limitare l'ammontare complessivo degli incentivi di qui al 2016,

mal'intervento del governo è drastico e immediato, cambia le regole a partita aperta e prevede una diminuzione degli incentivi troppo repentina. Dimostra inoltre una grande avversione per gli impianti medio-grandi, che però sono indispensabili per raggiungere la grid parity». Allo stato attuale dei fatti, il fatturato 2011 di Elettronica Santerno non raggiungerà i livelli del 2010: «Siamo molto vicini al ricorso alla cassa integrazione per il 30% dei dipendenti».

Identiche preoccupazioni per Aros solar technology, la divisione di Riello Elettronica specializzata in inverter. A quota 63 milioni il fatturato 2010, dei quali 53 in Italia. Secondo Fabio Passuello, Ceo di Riello Elettronica - Aros Solar Technology, «tutti gli investimenti sul fotovoltaico in Italia sono fermi da marzo. Il resto dei nostri prodotti non è in crisi e la frenata sulle rinnovabili è compensata dalla crescita sugli altri comparti».

Altra regina degli inverter è Bonfiglioli Italia, capogruppo di una realtà multinazionale con sede in Italia e forte presenza all'estero, soprattutto in Germania tramite la controllata Bonfiglioli Vectron. Nel 2010, il gruppo ha visto il proprio fatturato raggiungere quota 600 milioni di euro, in crescita del 50% dal 2009; di questi, 53 milioni derivano direttamente dalle attività legate al fotovoltaico nel mondo e 36 milioni in Italia. Sonia Bonfiglioli, ad di Bonfiglioli Riduttori, afferma: «Per il 2011 ci aspettiamo di continuare il trend positivo del 2010, arrivando a superare i risultati economici pre-crisi, grazie anche alla scelta strategica di differenziarci in termini di mercati e di agire in maniera globale. Il decreto sugli incentivi - riconosce tuttavia l'ad - ha evidentemente avuto un forte impatto del settore delle energie rinnovabili, in particolare per il fotovoltaico».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Energos.** Abbandonata la focalizzazione su pannelli da terra

## L'energia sui tetti è strategica

Energos, azienda nata nel 2006 e specializzata nella realizzazione di impianti fotovoltaici, ha chiuso il 2010 con un fatturato di 124 milioni di euro, con una crescita di oltre il 100% sull'anno precedente. Per il 2011, tuttavia, le previsioni sono meno positive. Anche questa società, come tutte quelle del settore, punta il dito contro i tagli agli incentivi

statali e l'incertezza normativa. «Sono circa due mesi che quasi non abbiamo nuovi ordini. Del resto, nessun cliente si impegna a fare un acquisto se non conosce il prezzo del prodotto», spiega Giovanni Landi, chief operating officer di Energos.

L'improvvisa difficoltà ha indotto l'azienda, che oggi può contare su un organico

di circa 100 persone e la cui sede centrale è a Sesto San Giovanni, a fare ricorso alle procedure di mobilità messe a disposizione dalla legge. «Attualmente, abbiamo 20 dipendenti in cassa integrazione», precisa Landi. Per rispondere alla nuova situazione di mercato Energos ha deciso di investire di più nella realizzazione di impianti sui

tetti per grandi clienti industriali.

«Avevamo già in programma di modificare il nostro business, abbandonando la focalizzazione sugli impianti a terra che avevamo in passato. Le nuove norme in arrivo ci spingono ad accelerare su questa strategia commerciale. Prevediamo che a fine 2011 i progetti sui tetti formeranno circa il 50% del nostro fatturato», conclude Landi.

Lu.Va.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Solsonica.** Pacchetti chiavi in mano per residenziale e piccole imprese

## Un'offerta per privati e Pmi

Il 2010 di Solsonica, grande (e un po' eroico) produttore italiano di pannelli fotovoltaici che resiste all'invasione cinese, si è chiuso con un fatturato di 106 milioni di euro, in crescita del 300% sul 2009. L'azienda del gruppo Eems di Rieti, che ha preso il testimone dalla storica Texas Instruments e ha ricoverato l'impianto di Citta-ducale dai semiconduttori a

moduli e celle fotovoltaici, si sta però rifocalizzando, sulla base del nuovo schema degli incentivi statali. «Siamo in cerca di un partner per Solsonica, il cui futuro sarà concentrarsi sulla realizzazione di impianti chiavi in mano per clienti residenziali e Pmi», ha detto l'Ad di Solsonica e ora anche della Eems, Paolo Mutti.

«I clienti che spesso finanzia-

no gli impianti fotovoltaici con prestiti bancari sono in difficoltà, poiché non sanno stimare per quale importo chiedere il finanziamento e se sarà concesso», dice Mutti, azionista di riferimento del gruppo con il 21%.

Contro la crisi, Solsonica, che conta 260 dipendenti, ha deciso di accordare il proprio business alle indicazioni del decreto, orientandolo maggior-

mente verso i piccoli impianti (inferiore ai 200 Kw). In particolare, viene presentata a Solarexpo un'importante novità: «Impianti chiavi in mano per clienti residenziali e Pmi». Tra gli accordi siglati di recente da Solsonica, spiccano quello con Terni Energia (moduli per circa 30 Mw), e il progetto Kopernico, in partnership con Espe, nata per sviluppare grandi progetti su coperture industriali e commerciali.

Lu.Va.

© RIPRODUZIONE RISERVATA