

La scelta. Il nuovo conto energia penalizza la produzione di energia solare, operatori alla ricerca di nuovi sbocchi

L'estero nel mirino dei player finanziari italiani

Dall'accordo di Wise Energy in Cornovaglia all'espansione di Solar Ventures in Giordania e Thailandia

IL DATO

Nei primi 9 mesi del 2011 il 71% degli investimenti in nuovi impianti delle imprese italiane nel settore eolico ha avuto luogo all'estero

Carlo Festa

I gruppi finanziari italiani puntano sulle rinnovabili, in particolare sul fotovoltaico, al di fuori dei confini nazionali. «L'Italia, il secondo mercato al mondo dopo la Germania», spiega Michele Appendino, fondatore dell'italiana Solar Ventures - sta diventando un modello da seguire sulla produzione di energia solare e i manager italiani vengono considerati degli esperti nel settore dai gruppi stranieri che vogliono investire nei loro Paesi. Per questo motivo si rivolgono a noi». Tra incertezze normative, nuove tasse (robin tax) e incentivi minori - segnala una ricerca Althesys - nei primi 9 mesi del 2011 il 71% degli investimenti in nuovi impianti delle imprese italiane nel settore eolico ha avuto luogo all'estero (nel 2010 era solo il 30%).

Lo sbarco nel Regno Unito

Tornando al solare, l'ultimo caso sotto i riflettori è quello di Wise Energy, la prima società italiana di gestione in outsourcing di impianti fotovoltaici nata da una joint-venture tra NextEnergy Capital e Kenergia. Wise Energy ha, recentemente, siglato un accordo per assumere la gestione del suo primo impianto fotovoltaico estero a Treverper, in Cornovaglia, con una potenza di 2 megawatt.

Con questo contratto, di fatto, Wise Energy avvia la sua attività estera, inaugurando la sua prima filiale straniera che sarà basata a Londra e si pone come interlocutore per gli investitori stranieri che intendono sviluppare progetti nelle rinnovabili nel Regno Unito.

«Nelle rinnovabili, in particolare nel fotovoltaico, gli speculatori di breve periodo stanno

scomparendo per fortuna. Resta il campo per l'attività degli operatori più seri che hanno progetti industriali di lungo periodo - spiega Aldo Beolchini, director di WiseEnergy -. Ora si guarda a rendimenti sostenibili attorno al 12% e non del 20-30% come nel passato. Un modo per raggiungere buoni ritorni sull'investimento è appunto uscire anche dai confini italiani. Una filosofia che Wise Energy ha applicato ormai da qualche anno grazie alle competenze maturate in Italia.

Dopo aver ottenuto la gestione di un primo impianto fotovoltaico estero a Treverper, in Cornovaglia, stiamo negoziando proprio in queste settimane con il più importante fondo d'investimento inglese la gestione di ulteriori 40 megawatt sul territorio inglese.

Proprio il Regno Unito sta diventando un'area di grande interesse per il fotovoltaico. Un'altra zona geografica che stiamo guardando è il Sudafrica, dove siamo già presenti e dove stiamo parlando con diversi investitori interessati al settore dopo il piano d'intervento "verde" annunciato dal governo sudafricano».

Wise Energy è la prima società italiana di gestione in outsourcing d'impianti fotovoltaici, nata da una joint-venture tra NextEnergy Capital - merchant bank attiva nel settore delle energie rinnovabili e delle tecnologie sostenibili - e Kenergia, società di ingegneria e consulenza tecnica specializzata nel segmento fotovoltaico. Wise Energy si propone come partner a supporto degli investitori (fondi, imprese, soggetti privati o banche) per coordinare e gestire tutte le fasi del ciclo di vita degli impianti fotovoltaici. La società - guidata dal direttore generale Paolo Chiantore (già direttore generale di api nòva energia) e dall'amministratore delegato Stefano Sommadossi e presieduta da Giovanni Simoni, ha attualmente sedi a Palermo, Roma, Milano e Londra, con un team di 15 professionisti e un portafoglio di centinaia di im-

pianti per un asset value di circa 2 miliardi di euro: a fine 2011 raggiungerà così il traguardo dei 100 megawatt in gestione su circa 70 impianti operativi.

Ma nel panorama italiano dei gruppi che si stanno espandendo nel fotovoltaico all'estero c'è ormai da qualche anno anche Solar Ventures, società controllata e fondata dal manager Michele Appendino, uno degli imprenditori pionieri del fotovoltaico in Italia assieme proprio a Stefano Sommadossi.

Obiettivo Medio Oriente

Solar Ventures si sta espandendo in particolare nell'Est-Europa, in Medio Oriente, in Sudafrica, in Turchia e nel Sud-est asiatico: «Abbiamo sviluppato 80 megawatt in Thailandia, 100 megawatt in Giordania, una quarantina di megawatt in Turchia, una decina di megawatt in Bulgaria e Romania» dice Appendino.

L'obiettivo è partecipare a tutte le fasi della produzione di energia solare: dalla richiesta di autorizzazioni alla costruzione degli impianti, al finanziamento e alla gestione operativa fino alla generazione. «Per la parte relativa alle autorizzazioni amministrative ci associamo sempre ad operatori locali» indica Appendino. Le competenze italiane vengono tenute in seria considerazione all'estero. Inoltre gli investimenti al di fuori dei nostri confini, in Paesi ancora poco sfruttati, sono molto convenienti nel fotovoltaico: «Purtroppo in Italia - conclude Appendino - il nuovo conto energia penalizza la produzione di energia solare».



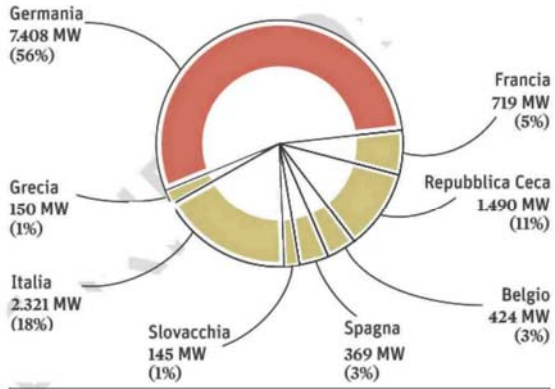
Joint venture

● Joint venture è un termine inglese con cui si indica un accordo di collaborazione fra due società;

spesso si ha la nascita di una terza società per portare avanti il progetto. Le imprese che decidono di collaborare si pongono come obiettivo la realizzazione di un progetto comune di natura industriale o commerciale e che vede l'utilizzo sinergico di risorse apportate da ciascuna singola impresa partecipante, ma anche un'equa suddivisione dei rischi.

Le stime al 2015

La produzione di energia da impianti fotovoltaici in Europa



Fonte: Epia