

## Eco:nomia

Siemens annuncia l'uscita dal fotovoltaico e dal termico per concentrarsi su eolico e idroelettrico. Anche un colosso da 73 miliardi di fatturato cede a un mercato saturo, ormai cannibalizzato dalle aziende dell'Est

di Raffaele Ricciardi

**S**olare termico e fotovoltaico si preparano a uscire dal portafoglio di Siemens. Il gigante tedesco da 73,5 miliardi di fatturato ha annunciato un ridimensionamento del settore Energy con l'avvio delle procedure per la vendita delle due business unit, mentre resta in agenda lo sviluppo di eolico e idroelettrico. D'altronde, in molti casi una ritirata ordinata è meglio di una logorante resistenza in trincea e i numeri e i commenti degli analisti suggeriscono che la scelta di Siemens è azzeccata. E già alla fine dell'ultimo esercizio fiscale Siemens segnalava difficoltà nel comparto solare. Nell'ambito di un settore dinamico (27,6 miliardi di ricavi e oltre 4 miliardi di profitti per la unit Energy), questo business registrava perdite operative aggravate da 231 milioni di svalutazioni dopo impairment, 128 milioni dei quali relativi ad avviamenti.

Nei nove mesi del nuovo bilancio, chiusi lo scorso giugno, lo scenario non è cambiato: il management ha annotato «ancora risultati negativi» per il business solare, con un calo del 40% dei nuovi ordini, «dovuto soprattutto al volume minore degli ordini di grande entità provenienti dalla Germania».

L'andamento d'altra parte è in linea con la tendenza globale, che ha registrato una generale *débâcle* per il fotovoltaico, «la più penalizzata delle Fer nel 2011», come spiega il ceo di Althesys Alessandro Marangoni. Saturazione del mercato e concorrenza sui prezzi da parte dei player asiatici sono le piaghe del settore. Non è un caso proprio il rapporto «The strategies of the 50 leading companies in the global renewable energy industry», realizzato da Althesys, certifica un tracollo nelle performance degli operatori del solare, che hanno perso in media un valore pari a cinque volte i loro utili. «In questo contesto le aziende tecnologiche, come Siemens, sono state le più penalizzate rispetto alle utility e alle compagnie puramente rinnovabili», spiega ancora Marangoni. Che condivide la scelta di puntare sull'eolico: «Tra i maggiori 50 gruppi delle rinnovabili, 20 hanno il loro core business nel solare e solo cinque nell'eolico. Qui la competizione è sopportabile e le tecnologie europee sono ancora superiori rispetto a quelle asiatiche». Quanto al solare a concentrazione, per Siemens era stata una scommessa importante fatta nel 2009, quando il chief executive Peter Loescher investì 418 milioni di dollari per acquisire Solel Solar Systems. E non era mancata una puntata in Italia, dove Siemens aveva unito le forze con la famiglia Angelantoni in Archimede Solar. Esperienza abbandonata lo scorso maggio: dopo aver raggiunto il 45% del capitale, Siemens ha fatto un passo indie-

tro e ora i nuovi soci di minoranza (15%) di Archimede sono i giapponesi di Chiyoda. Siemens è poi coinvolta nel progetto nordafricano Desertec ma a fine 2012 non rinnova

la membership nella Desertec Industrial Initiative che lo promuove, pur continuando a seguirne da vicino l'evoluzione. Il motivo dell'abbandono del solare a concentrazione

è presto detto, se si considera che le stime di Siemens prevedono una contrazione del mercato da 4 a poco più di 1 gigawatt. Quanto ai potenziali interessati a rilevare le attività

del colosso tedesco per ora c'è il massimo riserbo. Ma tra gli addetti ai lavori sono in molti a credere che prenderanno la via dell'Est. (riproduzione riservata)

## Quei raggi scaldano poco