

Energia rinnovabile: un business 'caldo'

Solesa dal 2007 progetta, costruisce e finanzia impianti fotovoltaici, dai progetti ai parchi solari realizzati a terra. L'azienda conta su un 'progettato' di 150 megawatt in Italia, soprattutto nel nord-ovest e nel Lazio, e tra i progetti più importanti troviamo un impianto di 35.000 mq di tetto per un totale di 4,6 megawatt. Tra gli impianti di proprietà, uno di 8 megawatt in provincia di Torino e un altro da 10 finanziato insieme con un fondo di investimento tedesco. Solesa si occupa anche di solare termico e di fotovoltaico. Abbiamo incontrato l'Amministratore delegato, Stefano Fissolo, che ci racconta come mettere l'innovazione al servizio della collettività.

Quale il suo ruolo in Solesa?

Sono diventato Amministratore delegato il 14 giugno scorso. All'interno della compagine azionaria, oltre al fondatore è entrata una grande azienda, la Mondo Spa e ci siamo trasformati da start up con amministratore unico a un consiglio d'amministrazione dove ricopro il ruolo di Ad. Abbiamo chiuso il 2010 con un fatturato di 15,7 milioni di euro e un utile di 4,1 milioni. Siamo a Torino e abbiamo 30 dipendenti.

Quale la vostra storia?

Fungiamo da punto di collegamento tra la domanda e l'offerta di energia rinnovabile e di sostenibilità ambientale. Sviluppiamo progetti e uniamo chi ha grandi superfici con chi ha voglia di investire ma non possiede le superfici adatte. L'energia in sé è un business politico e dipende dalle regolamentazioni statali. La flessibilità in questo contesto è un valore per cogliere le opportunità cercando di anticipare i concorrenti. Pensiamo al Decreto Romani che lo scorso marzo ha spazzato via la metà di progetti di impianti fotovoltaici in Italia avendo stabilito che non fosse più possibile fare impianti sui terreni agricoli. Un momento drammatico perché ha cancellato un gran numero di progetti iniziati, ma da qui è stato importante aver saputo trovare altre opportunità.

Come avete reagito?

Dai terreni agricoli abbiamo spostato il focus della nostra attività sugli impianti in copertura e abbiamo realizzato progetti bancabili, che superino ogni tipo di analisi e siano produttivi ed efficienti per oltre vent'anni. Abbiamo fondato una società che si occupa dello smaltimento dell'amianto: in Italia ci sono ancora svariati milioni di mq di eternit che non vengono rimossi a causa dell'elevato costo. Il fotovoltaico rappresenta il modo migliore per incentivare la rimozione dell'eternit.



Stefano Fissolo
Ad di Solesa

Come fate?

A chi ha grandi superfici di amianto proponiamo la bonifica del tetto come corrispettivo del diritto di superficie sul tetto sul quale installiamo i nostri impianti, che possono essere poi venduti a investitori istituzionali.

Quanta sensibilità c'è a livello collettivo su questi temi?

Gli impianti fotovoltaici producono energia a costo zero. E sono di silicio, un materiale oggi a costi molto ridotti; in più gli impianti sono ancora oggi incentivati. Considerando che nel nostro Paese il prezzo dell'energia al dettaglio è più alto rispetto ad altri paesi dell'area euro, gli impianti fotovoltaici saranno molto convenienti in un futuro non lontano. E questo grazie a una road map di innovazione tecnologica, che ha permesso di installare moduli a minor costo e molto più produttivi.

Il ruolo dell'innovazione è quindi centrale...

Certamente, perché consentirà al nostro settore di reggersi senza bisogno di incentivi statali. L'innovazione riguarda però anche i modelli di business. L'energia dipende da fattori politici e finanziari e siamo costantemente tesi a capire chi sono gli interlocutori più interessati agli impianti.

Quale il vostro modello di business?

Attenzione all'ambiente: liberare le superfici dall'eternit e produrre energia verde, senza emissioni. Un punto importante nell'innovazione del modello di business perché non vendiamo solo impianti ma anche kilowatt/ora. Le nostre realizzazioni garantiscono qualità e performance di produzione dell'impianto stesso.

Come si può innovare in tempi 'incerti'?

L'innovazione va intesa come miglioramento dell'offerta. Ogni progetto è diverso e deve essere customizzato. La consistenza del quadro normativo è importante e noi soffriamo una situazione spesso destabilizzante.

Altro tema è l'accesso al credito: gli impianti fotovoltaici vengono realizzati in project financing e devono avere ritorni superiori al costo del debito.

Quale l'errore da non commettere in questo periodo?

Non vedere opportunità che si aprono dalle crisi, anche al di fuori dei nostri confini. Ci sono tanti paesi che hanno bisogno di competenze, che noi possiamo fornire. Sviluppando nuovi business ed esportando know how italiano all'estero.