

Chi ha detto che la concorrenza dei produttori cinesi di pannelli fotovoltaici non possa essere contrastata dalle aziende italiane? Negli ultimi mesi Solsonica del gruppo Eems ha realizzato margini superiori a quelli di molti concorrenti asiatici. Nel 2011 il fatturato supererà 100 milioni

Vince il sole made in Italy

di Luisa Leone

Si può fare. Produrre pannelli fotovoltaici in Italia non è una follia ma un business che può funzionare e reggere all'urto della concorrenza cinese e anche allo tsunami di incentivi sempre più bassi. Lo dimostra l'esempio di Solsonica, l'azienda produttrice di pannelli che fa capo alla quotata Eems. Nel terzo trimestre del 2011 il primo margine industriale del gruppo si è attestato attorno al 17% (14% nei sei mesi e sopra il 10% per tutto il 2011), contro l'11% di giganti cinesi come Trina Solar o Yingli Solar. Non a caso, l'industria asiatica del fotovoltaico è in grave difficoltà: negli ultimi mesi circa 50 aziende in tutta la Cina hanno chiuso i battenti e in realtà le difficoltà non riguardano solo l'Estremo Oriente. Anche molte aziende tedesche stanno affrontando un periodo travagliato, come testimoniano le ultime trimestrali di Q Cell e Conergy. Ancora peggiore è poi la situazione di Solon, molto attiva anche in Italia, dove ha una sede a Campignano di Brenta (Padova). Il gruppo tedesco lo scorso 14 dicembre ha dovuto portare i libri in tribunale, dopo il fallimento delle trattative con le banche creditrici e i poten-

ziali nuovi investitori.

A piegare queste aziende è stata la combinazione tra il calo degli incentivi (un po' ovunque in Europa) e la caduta dei prezzi dei pannelli fotovoltaici.

In particolare i produttori cinesi hanno risentito della loro forte integrazione verticale, dalla produzione dei wafer a quella

delle celle e dei moduli. Il che, in una fase di sovracapacità come l'attuale, costa molto. Il basso utilizzo degli impianti, infatti, fa pesare molto di più gli ammortamenti. Chi come il gruppo italiano Solsonica, invece, è concentrato a valle, può approfittare dei prezzi molto bassi dei componenti, dati dall'eccesso di offerta.

Certo, solo se non si è legati

a contratti di fornitura tipo take or pay, sottoscritto quando il mercato era ben diverso da quello attuale. Non a caso la borsa ha accolto positivamente la risoluzione anticipata dei contratti di fornitura di wafer e silicio a lungo termine da parte di Solsonica, firmata i primi di dicembre 2011. La risoluzione anticipata è si costata circa 3,5 milioni, ma ha consentito al gruppo di sfrutta-

re i prezzi molto più bassi che si possono spuntare oggi sul mercato. «Da settembre a oggi sia i moduli che le celle sono scesi in media del 5% al mese. Per gestire un periodo difficile come questo è fondamentale acquistare bene per comprimere al massimo le spese. Il costo di produzione dei moduli è poco influenzato dal costo del lavoro, che pesa per circa il 5-6%. Noi abbiamo una struttura di costo più competitiva dei produttori cinesi», dice a *MF-Milano Finanza* l'amministratore delegato di Eems, Paolo Mutti. Solsonica dovrebbe chiudere il 2011 con circa 80 megawatt di moduli venduti, contro i 64 megawatt del 2010 che pure è stato un anno boom per il settore. «Nonostante lo stop subito

dopo la pubblicazione del decreto Romani in marzo, siamo riusciti a recuperare, focalizzandoci sul mercato retail e investendo nella reputazione del brand, che ci ha consentito di consolidare la nostra leadership in Italia. E certo anche il contributo del 10% sulla produzione made in Ue, che nel nostro caso è davvero fatta in Europa, ha aiutato». Così Solsonica conta di chiudere l'anno con ricavi superiori ai 100 milioni di euro e il primo margine industriale sopra il 10%..

Intanto il gruppo reatino sta pensando di lanciarsi anche sul mercato estero. «Stiamo valutando la possibilità di crescere su mercati che riteniamo interessanti, come ad esempio quello francese, molto adatto alle caratteristiche di Solsonica. O quello della ex Jugoslavia, dove abbiamo già mosso i primi passi». Non solo. Nel futuro di Solsonica c'è anche una diversificazione di business. «Stiamo pensando a come muoverci per diventare un provider di energia rinnovabile distribuita, che ampli l'offerta dal solo fotovoltaico anche ad altre soluzioni, dal termico a sistemi più elaborati. Ma è un salto che richiede tempo e non potrà avvenire prima del 2013», conclude Mutti. (riproduzione riservata)



I GRANDI NUMERI DI EEMS

Dati in milioni di euro nei 9 mesi 2011

	2011	Var. %
Ricavi	128,7	-6%
Ebitda	11,8	-52%
Ebit	-17,6	n.d.
Posiz. finanziaria	29,5	-

