

## «Tutto... fuorché i moduli»

**A**ll'edizione 2008 di Solarexpo, Nino Tronchetti Provera, CEO e partner fondatore di Ambienta, Società di gestione del risparmio specializzata nel comparto ambientale, nella generale euforia prodotta dai progetti di espansione delle fabbriche di celle e moduli a livello mondiale aveva avanzato un certo scetticismo circa la lungimiranza di questi progetti, temendo che la temporanea carenza di materie e prodotti del settore – dal silicio ai moduli – potesse presto ribaltarsi in un'eccessiva offerta sul mercato. Anche quest'anno, a Solarexpo, il suo intervento non si è inserito nel generale plauso alla lenta nascita di un'industria fotovoltaica italiana nel senso stretto, ovvero quella che va dalla produzione del silicio all'assemblaggio dei moduli. PHOTON ha parlato delle prospettive nazionali del settore con Nino Tronchetti Provera.

**PHOTON** Intervenendo a Solarexpo, Lei ha detto che è il momento di fare delle precise scelte, quali?

**Nino Tronchetti Provera** Già l'anno scorso avevo detto che mi sembrava che la grande novità fosse l'abbondanza di denaro grazie al quale le fabbriche crescevano così come la capacità in corso d'implementazione. Avevo tuttavia aggiunto che mi sembrava abbastanza evidente avessimo davanti probabilmente ancora uno-due anni di «shortage» strutturale di prodotto dal silicio, alle celle, ai moduli ma che prima o poi, grazie alla nuova capacità produttiva annunciata, si sarebbe giunti ad una situazione di «over-supply». E immaginavo che questo avvenisse in due-tre anni.

**PHOTON** Questo quindi relativamente a «ieri»; ed oggi in che situazione ci troviamo?

**Tronchetti** Purtroppo – o per fortuna, dipende da che punto di vista lo vediamo – quello che pensavamo sarebbe successo in due-tre anni è accaduto in due-tre mesi. La crisi finanziaria, di fatto, ha avuto un peso determinante sulla domanda, bloccandone i tassi di crescita fondamentalmente per difficoltà di «financing». Conseguentemente si è scoperto che tutti i passaggi del «supply», cioè tutto quello che c'è tra la fabbrica che fa un mo-



Nino Tronchetti Provera, a capo di Ambienta SGR SpA, intervenendo a Solarexpo ha spiegato in quali settori,

dulo e il «system integrator» che prende quel modulo e lo monta su un impianto, erano pieni. E quindi molti produttori hanno iniziato ad affrontare un problema enorme: avere un magazzino che si iniziava a riempire. Quindi problemi di flussi finanziari, circolante... insomma quello che è avvenuto negli ultimi mesi e che ha portato i prezzi dei moduli ad ridursi significativamente.

**PHOTON** Lei è intervenuto dicendo che a questo punto, in fondo, è troppo tardi, il treno è partito è che forse in Italia non ha senso intervenire nella catena di valore «tradizionale»...

**Tronchetti** Il mio ragionamento è assolutamente non da esperto del settore solare ma puramente di buon senso: se ho un settore in strutturale over-supply, dove la «grid-parity» a questo punto diventa fondamentale, se ho delle aziende del calibro di Q-Cells, REC, Solarworld, Suntech che fatturano «billions», che dichiarano prezzi dei loro prodotti attuali in discesa del 30-40 per cento nei prossimi due-tre anni e investono in Ricerca e Sviluppo al fine di ridurre il costo a megawatt dei prodotti solari, allora si capisce che fare oggi una fabbrica di ridotte dimensioni a tecnologia anche 2009... beh è uno sforzo inutile. Mentre se faccio una fabbrica

partecipata da uno dei grandi, che quindi mi assicura l'accesso alle sue economie di scala e a nuove tecnologie, allora va benissimo. Ciò significa localizzare in Italia un impianto di una multinazionale. Se invece noi stiamo sognando di fare un'attività imprenditoriale a tecnologia italiana, a matrice italiana, nell'ambito dei prodotti bulk, cioè moduli, silicio, ritengo che ciò sia quanto mai rischioso. L'unica cosa che posso immaginare per il settore macro, ossia moduli e tutto quello che c'è a monte, è sviluppare tecnologie innovative attraverso investimenti in Ricerca e Sviluppo, i quali ahimé non mi risulta siano ancora in atto. Senza uno sforzo nella Ricerca e Sviluppo o un aggancio con l'attività di Ricerca e Sviluppo di terzi, la vedo pericolosissima.

Esiste un'altra serie di componenti che hanno bisogno peraltro anche di forte attività di servizio in loco e mi riferisco a tutto quello che c'è in un campo solare oltre ai moduli. Molte aziende italiane che erano attive nel settore dell'elettromeccanica al momento si stanno occupando di questo e da quanto mi risulta lo stanno facendo molto bene: quelle sono sicuramente attività di produzione di componentistica in cui si possono costruire delle storie di successo. Dal mo-



secondo lui, l'industria fotovoltaica italiana abbia ancora delle possibilità.

mento che, nel nostro territorio sempre di più si svilupperanno i campi solari, credo che ci sia sicuramente lo spazio per «fare solare» facendo «system integration», facendo «development», facendo servizio post-vendita ovvero tutto quello che serve a un campo per funzionare in maniera profittevole per vent'anni. Su tutto questo l'industria solare italiana può sicuramente crescere e prosperare.

**PHOTON** Questo solamente per l'industria nazionale o anche a livello internazionale?

**Tronchetti** Se parliamo dell'attività dei componenti «non-core», di tutto quello che c'è al di là dei moduli in un campo, esistono sì già dei giganti – mi viene in mente SMA per gli inverter – credo tuttavia che la partita, come anche nel settore delle macchine utensili, va assolutamente giocata. Così come lo credo anche per quel che riguarda la parte infrastrutturale, quindi la parte finanziaria, di «development», di system integration. Certamente sono attività strutturalmente locali: un system integrator mi può dare un servizio locale, però non è detto che un'azienda italiana non possa crearsi attività di soglia in Spagna o in Grecia ad esempio.

**PHOTON** Lei quindi è più propenso ad investire in chi anticipa a monte la ca-

tena di valore, cioè entra nel mondo dell'equipaggiamento industriale con dei prodotti di punta o a valle della stessa, una volta assemblato il modulo?

**Tronchetti** Riteniamo la componentistica di grande interesse e la definirei la priorità numero uno. Ovviamente, deve essere un'attività che ha una sua sostenibilità nel tempo quindi ci deve essere una capacità di competere nel medio periodo. Dopodiché a questo aggiungo che iniziamo a guardare con un occhio diverso le attività a valle.

**PHOTON** Ha dei casi concreti ai quali sta lavorando?

**Tronchetti** Beh, ce ne sono tanti su cui stiamo lavorando. In questo momento non abbiamo nulla sul punto di essere chiuso ma ne abbiamo vari con cui stiamo dialogando e cercando di capire se si riesce insieme a creare un progetto che faccia del bene a noi come investitori, a loro come imprenditori e un po' più in generale alle aziende per prosperare.

**PHOTON** Nella parte centrale della catena di valore tradizionale non opererete?

**Tronchetti** Nella parte della «value chain» tradizionale siamo continuamente sollecitati: li guardiamo tutti perché non vogliamo escludere opportunità d'inve-

stimento ma siamo molto cauti su questo fronte, in generale, le minacce che vedo sono grosse.

**PHOTON** «Minacce» dal punto di vista dell'investitore e non del cliente finale?

**Tronchetti** Minacce dal punto di vista dell'investitore, nel senso che investire per fare capacità, per fare moduli a tecnologia 2008 o 2009, è un'attività molto rischiosa dal momento che temo che quel tipo di fabbrica tra tre-quattro anni o anche in tempi più brevi non sia più in grado di competere. Purtroppo anche se i prezzi a cui spesso vengono offerte queste fabbriche sono veramente prezzi super-scontati, una fabbrica che non è competitiva è una «liability»: se mi si offre a 5 euro un debito, non mi si sta dando un prezzo scontato...

Comunque, io sono molto positivo sul settore. Il settore si svilupperà creando molti posti di lavoro sia nell'industria – in tutte le nicchie che le dicevo prima – sia nei servizi, il che non vuol dire che, come in tutti i settori, bisogna poi evitare di giocare delle partite perse in partenza quando ci sono dei colossi che ormai hanno una chiara leadership.

**PHOTON** Grazie per averci concesso quest'intervista. A cura di Stefano Eleuteri.