

DAL MOLISE A TUTTO IL MONDO: LA RIVOLUZIONE “GREEN” È SEMPRE PIÙ GLOBALE



intervista con Sergio Prigioniero, Romina Giuliano, Alessandra Mignogna

Nonostante siano sotto gli occhi di tutti gli effetti nefasti dei cambiamenti climatici causati in buona parte da politiche energetiche scellerate; rimane alto lo scetticismo quando si introducono temi come produzione di energia da fonti rinnovabili, green economy, nuove tecnologie: fortunatamente, negli ultimi anni, il trend positivo pare stia dando ragione a chi da anni sostiene investimenti consistenti nel campo dell'efficiamento energetico e nello sviluppo di tutto il settore. Anche il nostro piccolo Molise, nell'attesa che il Piano Energetico Regionale varato di recente trovi attuazione, ha la sua eccellenza: Energia Prima, società del gruppo Amaranto Holding SpA, ha base a Campobasso e si occupa di fotovoltaico a 360 gradi in tutto il mondo, seguendo costantemente il ciclo vita dell'impianto, senza tralasciare le fasi di ricerca e sviluppo.

Per farci raccontare la loro esperienza, dagli anni del boom del fotovoltaico, passando per la crisi che ha colpito il settore nel 2013, fino all'apertura attuale ai mercati esteri, abbiamo incontrato Sergio Prigioniero, Amministratore Unico di Energia Prima O&M, Romina Giuliano Executive Assistance Amaranto Holding SpA e Alessandra Mignogna, responsabile della comunicazione e web marketing Amaranto Holding SpA

di Michele Colitti



Manutenzione sugli impianti fotovoltaici a terra

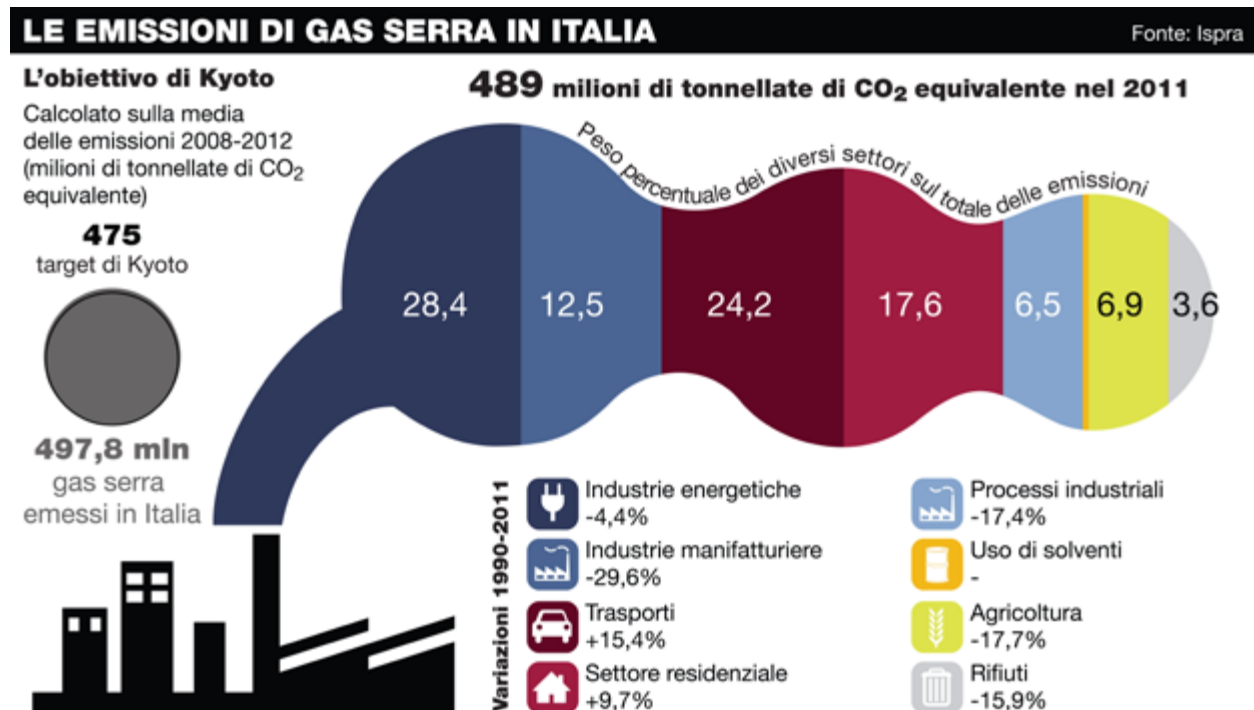
P

artiamo con un piccolo excursus storico: quando avete deciso di intraprendere le vostre attività?

Sergio Prigioniero: siamo partiti con il fotovoltaico nel 2008, nel periodo in cui c'erano diversi incentivi statali che portaro-

no ad un vero "boom" nel settore. Si è cercato di sviluppare i primi progetti sul territorio molisano anche per dare un ritorno economico alla comunità: il proprietario di un terreno completamente abbandonato, rispondendo a determinati requisiti, era in grado di avere una rendita costante certa per vent'anni, semplicemente installando pannelli fotovoltaici.

Qualche anno fa erano, però, in pochi a valutare una scelta del genere, privandosi dell'utilizzo delle proprie terre.



Le regioni nelle quali è presente energiaprima



Romina Giuliano: nonostante quello che si dice e che si diceva, si tratta di un'energia pulita che non impatta in nessun modo sulla produttività del terreno perché, dopo la vita utile dell'impianto, i pannelli vengono dismessi e il terreno viene riconsegnato al proprietario nelle stesse condizioni iniziali se non addirittura con dei lavori di sistemazione fatti da noi che hanno migliorato notevolmente, ad esempio, l'accesso viario a tali terreni.

Nel 2012, l'incentivo statale sulla produzione di impianti fotovoltaici è venuto meno, producendo, di fatto, un grosso impatto sul mercato.

Sergio Prigioniero: esatto, fino a quando c'è stato l'incentivo, il fotovoltaico ha rappresentato il nostro core business perché a quell'incentivo si combinava quello sulla vendita, rendendo l'investimento certamente redditizio.

Romina Giuliano: molte aziende presenti allora



si trovarono impreparate e furono costrette alla chiusura. L'amministratore delegato dell'azienda, Antonello Amoroso, nonostante la sofferenza del settore, decise di esplorare i mercati internazionali. Anche se la nostra azienda avrebbe continuato a mantenere la gestione e la manutenzione nonché la dismissione degli impianti negli anni a venire, con una relativa quota di lavoro assicurato, questo avrebbe determinato certamente il taglio delle risorse verso la ricerca e lo sviluppo.

Inevitabilmente, con la firma del Protocollo di Kyoto e con altre misure che vanno nella direzione di ridurre le emissioni di anidride carbonica nell'atmosfera, quasi tutti i paesi si sono dovuti conformare ai dettami e agli obiettivi del Protocollo.

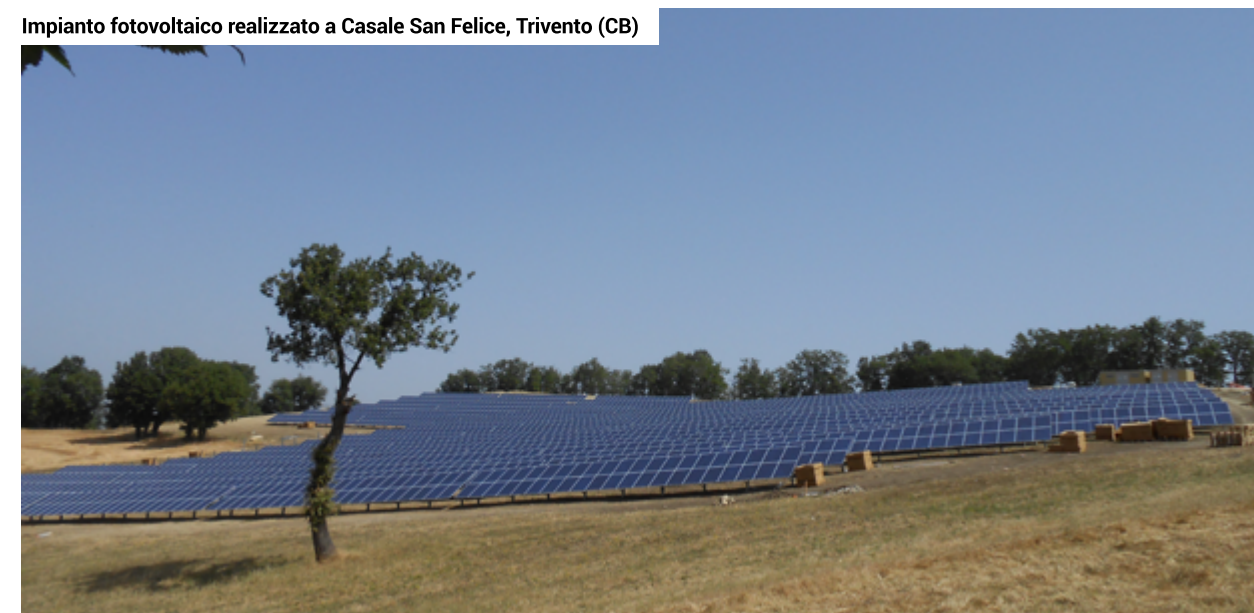
Alessandra Mignogna: riducendo la dipendenza dai carboni fossili e, di conseguenza, spostando l'approvvigionamento energetico su fonti di energia pulita. Così sono partite le attività di svilup-

po, costruzione e anche di manutenzione in paesi esteri: abbiamo iniziato con la Romania, dove è stato realizzato, nel 2014, il secondo impianto più grande d'Europa da 56 megawatt. Oltre alla Romania, abbiamo allargato il nostro *business* in Inghilterra e Polonia e si è dato lavoro a tutta una serie di professionalità che venivano formate a Campobasso.

Oltre al fotovoltaico, che in precedenza abbiamo definito core business, di cosa si occupa l'azienda?

Sergio Prigioniero: negli anni c'è stata una diversificazione per non rimanere troppo legati, se vogliamo, a quelle che potevano essere le dinamiche del mercato delle energie rinnovabili.

Romina Giuliano: sono nate una serie di società che fanno parte del gruppo in settori diversi come l'*asset management* sempre nel settore dell'energia. Tale attività consiste nella gestione degli impianti esistenti, anche conto terzi, dalla contabilità



a tutto ciò che ne consegue. Nasce anche un ramo aziendale dedicato alla nicchia del *Food & Beverage* oltre ad iniziative nel *Real Estate* immobiliare e start up innovative. Si è creato questo gruppo diversificato dove le professionalità si sono formate o provengono dal Molise. La diversificazione ci permette anche di affrontare meglio le oscillazioni dell'economia mondiale.

Alla luce di questa diversificazione, il fatturato complessivo è cresciuto?

Alessandra Mignogna: il fatturato è stato sempre in crescita, trainato dal fotovoltaico che è il nostro motore principale e che ci assicura ricavi importanti.

Tra le società di nuova costituzione, qual è il settore con i margini di crescita più ampi?

Sergio Prigioniero: il settore IT è in forte espansione.

Romina Giuliano: abbiamo in cantiere dei progetti in collaborazione con aziende *leader* del settore e partenariati con università importanti; insomma, i margini di crescita sono reali. Inoltre c'è stata una recente acquisizione in India, un progetto da 110 megawatt con prospettive di sviluppo di altri 300.

A livello culturale, non solo economico, quali

sono le prospettive di sviluppo del settore green economy in Molise? Avete riscontrato, in questi anni, un cambiamento sostanziale nell'approccio a queste soluzioni anche nel mercato locale?

Romina Giuliano: in passato abbiamo incontrato davvero ostacoli enormi, soprattutto nell'aver a che fare con parte delle amministrazioni interessate nel procedimento di autorizzazione e con la Soprintendenza per i beni paesaggistici: questi soggetti hanno bocciato tanti progetti anche in aree che non avevano una rilevanza paesaggistica riscontrabile.

Tutelare il paesaggio, però, è fondamentale.

Romina Giuliano: capisco che la pala eolica da ottanta metri vicino all'anfiteatro di Sepino ha un impatto molto forte, ma abbiamo avuto problemi anche per impianti in paesi molto piccoli, "nascosti" e non impattanti che, a nostro avviso, non davano fastidio a nessuno.

Sergio Prigioniero: fortunatamente, rispetto al passato, sono numerose le famiglie e le aziende che hanno deciso di installare un impianto fotovoltaico sulla propria casa o sulla propria attività industriale: c'è una detrazione fiscale del 50% che, applicata al consumo reale in modo più calibrato, rende appetibile l'impianto per la soddisfazione

del fabbisogno personale.

Questo perché è cresciuta la consapevolezza o perché viene visto maggiormente come investimento?

Sergio Prigioniero: oggi il cliente è comunque più consapevole di quelli che sono i benefici derivanti dell'energia verde ed è, inevitabilmente, un cliente con cui è più semplice avere rapporti.

Alessandra Mignogna: dal 2014 i numeri sono tornati ai livelli iniziali, ma non solo perché il fotovoltaico viene visto come investimento redditizio: c'è un livello di sensibilità crescente, anche perché il cambiamento climatico è sotto gli occhi di tutti.

Per la vostra attività, utilizzate materiali particolari, che provengono da una produzione poco impattante o di filiera corta?

Sergio Prigioniero: no, ci affidiamo ai marchi che sono il top del settore, purtroppo è difficile trovare filiera corta nel nostro ambito d'attività.

Romina Giuliano: partiamo dal presupposto che tutti i materiali che compongono un impianto fotovoltaico sono materiali nobili, non inquinanti che costituiranno tra 15-20 anni, quando appunto si prospetterà la necessità di dismettere l'impianto fotovoltaico a terra, anche una nuova fonte di guadagno, poiché si tratta di materiali facilmente riciclabili, che offrono una redditività qualora vengano smaltiti.

Immagino che la paura di ri-



L'impianto realizzato in Romania, il secondo più grande d'Europa

trovarsi un nuovo "caso eternit" abbia influito negativamente nei rapporti con i proprietari dei terreni.

Romina Giuliano: esatto, ma è importantissimo comunicare che il silicio e il vetro dei nostri pannelli sono materiali lontanissimi dal produrre effetti inquinanti. Anzi, abbiamo realizzato anche delle importanti installazioni su capannoni industriali che sono stati prima bonificati dall'eternit e poi, appunto, rivestiti con una copertura a norma.

Per quanto riguarda, invece, le professionalità molisane: di che numeri parliamo?

Sergio Prigioniero: in pianta stabile siamo circa 25, tutti molisani tranne uno, con una fascia media di età che si aggira intorno ai 30-35 anni.

Che tipo di rapporto avete con le istituzioni regionali, con l'Uni-

versità?

Romina Giuliano: con l'Università abbiamo dei programmi per inserimento di neolaureati, ma anche per tirocinanti e abbiamo svolto anche dei corsi per ex militari nel periodo di congedo.

Sergio Prigioniero: alcuni tirocini sono diventati assunzioni a tempo indeterminato.

Qual è l'analisi di mercato per i prossimi anni? Avete individuato gli asset strategici che vi permetteranno di continuare a crescere?

Alessandra Mignogna: il nostro futuro rimane il mercato estero: India, Sud America, Cile, Perù, Africa e il Medio Oriente perché, appunto, ogni paese si rende conto di dover adeguare le proprie politiche energetiche a quelli che sono i dettami attuali.

Romina Giuliano: facciamo analisi di mercato su tutti i paesi, poi, in base a molti fattori, si valu-

Impianto fotovoltaico per abitazione privata



ta il rischio imprenditoriale.

Sergio Prigioniero: senza però dimenticare il mercato locale, perché siamo radicati sul territorio. È vero che i numeri sono limitati, anche perché qui non si possono realizzare impianti grandi a differenza dei mercati esteri, quelli a terra sono banditi, ma si può crescere lavorando sulla sensibilità, sulla consapevolezza e facendo corretta informazione sull'efficientamento energetico, che non significa solo installare i pannelli nella villetta in campagna, ma anche in un condominio di venti famiglie, riducendo le emissioni nocive nell'atmosfera.

In Molise ci sono altre aziende come la vostra?

Sergio Prigioniero: è vero che ci sono poche aziende del settore, ma nessuna raggiunge i nostri numeri. Il cliente che non ha avuto l'approccio giusto alla manutenzione, adesso si sta accorgendo che l'impianto se non

viene seguito, perde denaro. Ed è ben diverso chiamare l'elettricista rispetto ad un'azienda molisana di professionisti che in un'ora ti raggiunge sul posto.

Qual è, nella nostra regione, il prodotto di riferimento?

Sergio Prigioniero: sicuramente l'impianto da 3 kW che è quello mediamente più diffuso: è l'impianto standard per una famiglia media e per un'abitazione di 100-120 metri quadrati. Il costo è di circa seimila euro complessivi, ma calcolando la detrazione del 50%, da recuperare in dieci anni, dimezziamo il costo.

In quanto tempo si rientra dell'investimento?

Sergio Prigioniero: il tempo di rientro di un impianto domestico, calibrato sugli effettivi bisogni, è calcolato intorno ai quattro anni e mezzo: un ottimo investimento, redditizio come pochi prodotti ormai sul mercato.

Tornando al discorso della cor-

retta informazione, a che tipo di strategia comunicativa vi affidate?

Romina Giuliano: il pannello che inquina, l'impianto che non paga, le problematiche burocratiche, sono questi i pregiudizi che dobbiamo affrontare costantemente.

Sergio Prigioniero: se il fotovoltaico non funziona è solo perché, alla base, c'è una progettazione fatta male, oppure una gestione di pratiche che non sono andate a buon fine. Un impianto realizzato e gestito correttamente è quasi matematico che renda.

Alessandra Mignogna: quando abbiamo un rapporto diretto con il cliente, cerchiamo di spiegare quelli che sono i nostri servizi e le nostre attività: offriamo un servizio completo dal punto di vista tecnico, informativo ed amministrativo, con un report annuale dello stato dell'impianto. Per quanto riguarda la comunicazione del gruppo, all'inizio si è puntato esclusivamente sul rapporto diretto con il cliente rispetto ad una comunicazione efficace verso l'esterno: ad oggi la cosa è molto cambiata ed i *social network* hanno contribuito a dare lo stimolo necessario per una giusta comunicazione *online* con aggiornamenti precisi, cercando di arrivare alle persone che li utilizzano in maniera credibile e quanto più puntuale possibile.

Va bene, grazie mille per la vostra disponibilità. ■