



EF SOLARE ITALIA, UN POLO DA 360 MW

Nel settore del fotovoltaico il mercato secondario sta attraversando un momento di grande dinamismo. Enormi quantitativi di parchi solari stanno passando di mano e grazie a questa attività si stanno creando dei poli che totalizzano importanti fette di mercato.

Uno dei più importanti, se non il primo in assoluto, è EF Solare Italia, la joint venture tra Enel Green Power e il fondo infrastrutturale F2i nata nel 2016, e guidata dal presidente Carlo Franco Pignoloni e dall'a.d. Diego Percopo.



SARA DI MARIO, CHIEF OPERATING OFFICER DI EF SOLARE ITALIA

Dopo le più recenti acquisizioni, oggi EF Solare Italia gestisce un portafoglio di 106 impianti che totalizzano circa 360 MW, tutti in Conto Energia e tutti a terra. La maggior potenza installata si trova in Sicilia e Lazio, e a seguire in Puglia e Calabria. Il resto degli impianti è distribuito su tutta la Penisola con poche eccezioni tra cui Emilia Romagna e Basilicata, in cui c'è comunque l'intenzione del gruppo di arrivare a breve. I 360 MW di proprietà di EF Solare sono solo una tappa: la società punta infatti ad arrivare a 1 GW, e quindi a una market share pari a circa il 5% della potenza fotovoltaica totale installata in Italia. Per arrivare a questo obiettivo, EF Solare prende in considerazione solo impianti con potenza di oltre 1 MW, anche se nel caso di acquisizione di grandi portafogli è disposta a valutare puntualmente anche altre dimensioni.

Ma ciò che rappresenta il vero punto di forza dell'azienda, ancora prima delle dimensioni, è il modello di business. Come spiega Sara Di Mario, chief operating officer di EF Solare Italia.

«Ciò che caratterizza il nostro modello di business è soprattutto la logica industriale, che comporta una vision gestionale molto spinta. Il nostro approccio comprende la gestione e l'ottimizzazione degli asset sotto il profilo tecnologico ma anche sotto il profilo finanziario».

«Quali sono i vantaggi?»

«La possibilità di gestire una enorme massa critica in modo centralizzato e quindi con evidenti economie di scala: questo comporta una grande efficienza dal punto di vista dei costi operativi. Ad esempio abbiamo una sola piattaforma di gestione di centinaia di impianti. In questo momento stiamo molto concentrati su un ulteriore miglioramento dei sistemi IT. Abbiamo anche una struttura che ci permette di ottimizzare altri fattori, come i magazzini...».

«Quanto pesano gli incentivi sulle vostre entrate?»

«Sono ovviamente una voce di ricavo nel breve periodo. Ma non vogliamo certo fermarci lì. Guardiamo al mercato secondario con una visione in-

LA JOINT VENTURE TRA ENEL GREEN POWER E IL FONDO INFRASTRUTTURALE F2I È PROPRIETARIA DI UN PORTAFOGLIO DI 106 IMPIANTI E INTENDE ARRIVARE A 1 GW DI POTENZA. I VANTAGGI? «LE ECONOMIE DI SCALA CHE DERIVANO DALLA GESTIONE DI UNA ENORME MASSA CRITICA» SPIEGA SARA DI MARIO, CHIEF OPERATING OFFICER

DI DAVIDE BARTESAGHI



dustriale di lungo periodo che ci spinge verso le grandi aggregazioni, quelle che poi ci consentiranno di fare economia di scala ed efficientamenti significativi. È questo il nostro modello di business, antitetico al mercato attuale che, invece, dopo gli anni degli incentivi si presenta molto frammentato. Poi c'è la vendita di energia con la quale ci configuriamo come una "utility di nuova generazione", poiché anche in questo caso miriamo con decisione ad ottimizzare l'attività di cessione».

L'obiettivo è arrivare a 1 GW...

«Sì, siamo molto ambiziosi, già attualmente EF Solare Italia è il primo produttore di energia fotovoltaica in Italia ma non intendiamo fermarci qui e abbiamo una forte strategia di crescita. Siamo in fase di due diligence permanente».

Continuerete a cercare solo impianti incentivati o vi occuperete anche di parchi solari in grid parity?

«Non è da escludere la possibilità di opzioni di impianti in grid parity. Anche se oggi non è il nostro obiettivi di mercato. Tuttavia auspichiamo che riporti anche la costruzione di nuovi impianti per dare ulteriore slancio a questo comparto. Ma affinché succeda sono necessari passi avanti normativi che permettano una maggiore stabilità dei prezzi».

Il parco fotovoltaico installato in Italia comprende anche un buon numero di impianti realizzati in con componenti e competenze di bassa qualità. In che modo identificate gli impianti di valore e come li selezionate?

«Abbiamo, e in questo ci sentiamo davvero un'eccezione, una struttura di scouting di progetti e di portafogli progetti che si occupa di una valutazione approfondita già in una prima fase. Successivamente il processo passa all'unità di M&A che tramite advisor esterni oltre che know-how interno riesce ad andare ad un livello di dettaglio nelle valutazioni. Eventuali problemi che dovessero sorgere in seguito vengono gestiti con le attività O&M».

Avete anche una struttura O&M interna?

«No, ci affidiamo a una rete di manutentori esterna, fra cui il riferimento principale non può che essere Enel Green Power che è nostro fornitore oltre che socio. Diciamo che la nostra è un'attività di asset management che si ferma prima dell'intervento sul campo. Aggiungo che noi dobbiamo

affrontare anche un'altra criticità: quella della varietà delle tipologie di impianti che non rende semplice l'efficacia dell'intervento. Ma ce ne stiamo occupando...».

Come si interfaccia la vostra attività con quella della filiera del fotovoltaico?

«Da una parte il consolidamento del settore che favorirà la creazione di poli come il nostro, a fronte di un settore molto frammentato e di tanti soggetti che vendono per uscirne. Ma c'è anche il risvolto della medaglia: quando si parla di generazione distribuita, anche grandi aggregazioni di impianti come il nostro devono appoggiarsi necessariamente ai territori e alle competenze che si trovano sui territori con una rete capillare. Noi ad esempio ci basiamo su una rete gestionale decentralizzata. Questo porta ricchezza sul territorio e favorisce un ulteriore sviluppo di know-how e competenze».



IN BLU LE REGIONI DOVE EF SOLARE È PRESENTE CON IMPIANTI DI PROPRIETÀ: AI PRIMI POSTI CI SONO SICILIA (102 MW), LAZIO (77 MW) E PUGLIA (56 MW)

La scheda

EF Solare Italia

Proprietà: 50% Enel Green Power; 50% F2i

Sede: Corso Vittorio Emanuele II 282-284

00186 - Roma

Presidente: Carlo Franco Pignoloni

Amministratore delegato: Diego Percopo

Sito: www.efsolareitalia.com

Portafoglio, potenza: 360 MW

Obiettivo: 1.000 MW; con fatturato di circa 400 milioni di euro

Portafoglio, numero impianti: 106

Regione principale: Sicilia, 102 MW

