

## **NUOVE ENERGIE PER IL MERCATO ITALIANO**

***Green economy e franchising per una ricetta a prova di crisi: il caso della spagnola EURENER – Energía Solar, approdata da poco in Italia.***

### **Parola d'ordine: basso rischio.**

Da un lato c'è la crisi, sconfinata dai mercati finanziari all'economia reale danneggiando occupazione e PIL. Dall'altro, c'è ciò che ancora oggi pare resisterle.

In primo luogo, a livello internazionale, la cosiddetta *economia verde*. Ben presente nei pacchetti di stimolo anticrisi dei governi d'Europa, Stati Uniti e Cina, attira oggi capitali enormi, sia privati che pubblici – basti pensare ai 40 miliardi di dollari destinati dall'amministrazione Obama al *cleantech*, cifra ancora ridicola al cospetto dei 350 miliardi ca. di RMB che la Cina investirà in energie rinnovabili e tutela ambientale nei prossimi due anni. In secondo luogo ed a livello nazionale, bisogna poi però rivolgere l'attenzione al mercato del franchising. Come dimostrato da un recente studio Publimedia rielaborato dall'Ufficio Economico di Confesercenti, il giro d'affari del settore per il 2008 ha registrato un incremento del 9% ca. rispetto al 2007, generando un valore complessivo di 19 miliardi di euro.

Esiste un *pattern* comune che spiega la buona salute di entrambi questi comparti ed è la sicurezza degli investimenti. Nel caso dell'energia rinnovabile, sono stati resi anticilici dalle politiche d'incentivazione a lungo termine volute dall'UE, che hanno alimentato la fiducia degli operatori sul fronte del credito e su quello del consumo. Ciò ha azionato un circolo virtuoso tradottosi in tassi di crescita rocamboleschi, specie con riferimento al fotovoltaico: in Italia, un secco + 170% di potenza installata nel

### **Contatto Stampa:**

Giordano Simoncini

Tel.: +49 (0)30-263490-65

Fax.: +49 (0)30-328980-96

g.simoncini@pferdundreiter.de





2008 rispetto al 2007, con un mercato che vale ormai 1 miliardo di euro. Per altro verso, nel caso del franchising, il ridotto margine d'incertezza che caratterizza l'affiliazione ad un'azienda con una formula già consolidata appare oggi più che mai attraente ai giovani (e meno giovani) desiderosi di avviare una propria attività: contare su di un marchio che conferisce immediato valore agli investimenti iniziali fa la differenza decisiva, in un momento di recessione e ridotta propensione al rischio come il presente.

È interessante constatare come, nonostante la risaputa creatività imprenditoriale del popolo italiano, l'idea di aggregare i due business in un'unica ricetta sia venuta prima che ad altri agli spagnoli. È questo infatti il caso di EURENER – Energía Solar, impresa solare approdata di recente al mercato fotovoltaico del Belpaese e destinata a far parlare molto di sé.

#### **La formula EURENER anche in Italia.**

Fondata nel 1997 ad Alicante e cresciuta sull'onda del boom spagnolo delle rinnovabili, EURENER ha inaugurato la sua espansione come linea di franchising nel 2004. Da allora ad oggi ha dato vita alla più ampia rete commerciale del settore, con 70 delegazioni su tutto il territorio iberico isole comprese. Potendo coprire gran parte della catena del valore, dalla fabbricazione dei moduli fino alla progettazione di installazioni personalizzate, l'impresa ha decuplicato il fatturato negli ultimi 4 anni, innalzando la capacità produttiva a 45 MW. Ciò le ha consentito di pensare in grande malgrado i tempi bui: non mandare a casa neppure un lavoratore, a differenza di altri competitori; lanciare il Kit Fotovoltaico con uno dei migliori rapporti qualità/prezzo sul mercato. Ed ancora e soprattutto, varare un'ambiziosa strategia di espansione a livello internazionale.

La creazione di EURENER Italia S.r.l., con sede a Bergamo, è il primo passo di questa strategia. Attraverso la nuova società verrà inaugurata una linea di franchising analoga a quella spagnola,



destinata a commercializzare i prodotti EURENER lungo tutto lo Stivale. La cosa non giunge inattesa: già da tempo, infatti, l'industria fotovoltaica internazionale va a caccia di progetti nel Paese d' *O Sole Mio*, dotato adesso delle tariffe incentivanti più generose d'Europa. Sennonché, la proposta commerciale di EURENER, grazie alle notevoli prestazioni offerte ed a condizioni d'affiliazione particolarmente convenienti, si sta dimostrando in questi giorni capace di intrigare anche la piccola e media imprenditoria locale. Sul successo della nuova formula si può quindi già scommettere; ed è una scommessa particolarmente allegra, perché tale successo tratterrà nei confini italiani uno spicchio del valore del mercato solare nazionale, attualmente sotto letterale assedio estero.