

L'INVERTER CHE PARLA ITALIANO

di SERGIO FERRARIS

Finanziamenti a stelle e strisce, cuore produttivo italiano, mercato europeo. Questa la realtà di Power One, uno dei

protagonisti, con i propri inverter, del panorama delle rinnovabili. Abbiamo parlato con Averaldo Farri, consigliere delegato di Power One, della realtà dell'azienda, del mercato e delle innovazioni dei prossimi anni.

Qual è la vostra realtà aziendale?

«Siamo una società di capitali USA, quotata al Nasdaq di New York, con un fatturato complessivo di circa 770 milioni di euro (1,05 Mld \$), 585 dei quali grazie alla produzione italiana. Complessivamente il gruppo ha 3.000 addetti, dei quali 1.200 in Italia dove abbiamo il cuore produttivo, a Terranova Bracciolini nei pressi di Arezzo.

Siete molto attivi su ricerca e sviluppo. In che modo?

«A oggi abbiamo 105 ingegneri che si dedicano alla R&S e prevediamo di assumerne, nei prossimi diciotto mesi, altri cento. Siamo molto attivi sia sull'area hardware sia su quella software con un occhio alle *smart grid*. Altre ricerche che per noi sono fondamentali sono quelle circa l'aumento dell'affidabilità degli inverter. Noi come azienda calcoliamo i guasti non in percentuale ma in ppm (parti per milione) e siamo intorno alle 500/700 ppm».

Come mai questa scelta?

«Visto il volume di vendite, per noi è fondamentale tenere sotto stretto controllo la qualità. Nel 2010 abbiamo installato 190mila inverter in Europa, tutti prodotti in Italia e se avessimo, per esempio, il 2% di ritorni per guasti, ce ne saremmo trovati 3.800 indietro, oltre 300 al mese. Cosa insostenibile».

Come ottenete questa qualità?

«Lavoriamo prima di tutto sulla progettazione, sovradi-

mensionando i componenti rispetto al lavoro che devono fare e in secondo luogo non utilizzando quelli più critici, come i condensatori elettrolitici che abbiamo sostituito con quelli in poliestere o con gli avvolgimenti. Ciò ci ha portato a dare, per esempio, una garanzia di dieci anni, estensibili fino a venti, sugli inverter nei quali non ci sono condensatori elettrolitici. Tutto questo lavoro lo facciamo mantenendo i nostri prodotti competitivi sul mercato. L'aumento di qualità oltretutto ci ha permesso di arrivare al 2010 secondi nel Mondo, mentre nel 2008 eravamo quindicesimi».

Come vivete la scarsa competitività del sistema Paese italiano e che riflessi ha ciò sugli investitori USA?

«È una situazione che viviamo male. Noi potremmo dedicarci molto di più allo sviluppo dei prodotti, al miglioramento delle reti commerciali, ossia al nostro business, se non dovessimo occuparci di tutte le questioni irrisolte come per esempio quella della logistica. Per risolvere questo problema ci siamo "inventati" una rete logistica coinvolgendo tre soggetti che soddisfano ognuno una nostra necessità diversa, come quella

di avere grandi magazzini o di consegnare con rapidità e flessibilità. Si tratta però di soluzioni che rappresentano un costo aggiuntivo».

Parliamo del Decreto Romani. Come avete vissuto questa vicenda?

«Questa primavera dopo il decreto Romani, sulla base del quale abbiamo ridimensionato purtroppo l'investimento sugli ingegneri di cui ho parlato prima, dagli originali 380 siamo passati a 200, il nostro Presidente negli USA mi ha spedito una lettera nella quale spiegava che volevano difendere l'investimento fatto in Italia, ma che alla luce del IV Conto Energia stavano ripensando alla loro politica industriale: a causa della scarsa credibilità del Paese. Abbiamo fatto tradurre la lettera e l'abbiamo spedita al Presidente del Consiglio e al Presidente Napolitano. Da parte della Presidenza del Consiglio non c'è stata risposta, mentre qualche giorno dopo il Presidente della Repubblica ha chiesto lumi sulla questione delle rinnovabili al ministro dello Sviluppo Economico Romani. Non voglio dire che ciò sia frutto della nostra lettera. Mi limito a registrare il fatto che da parte

➔ **POWER ONE UNO DEI PROTAGONISTI DEL MERCATO FV GUARDA A SMART GRID E A INIZIATIVE PER LO SVILUPPO DELLA FILIERA**

del Presidente della Repubblica c'è sensibilità al problema».

Cosa pensate del futuro del vostro mercato?

«Il nostro mercato di riferimento è quello della produzione dell'energia che dovrebbe continuare a crescere in futuro. In Italia poi non abbiamo fonti primarie. Per questo motivo pensiamo che sul lungo periodo non ci saranno problemi. Ciò vale anche per il resto d'Europa, anche se ci sono specificità diverse a seconda dei Paesi».

Grid parity: cosa ne pensate?

«Penso che se non si arriva alla *grid parity* entro i prossimi quattro anni il fotovoltaico è destinato a fallire. Noi abbiamo calcolato che al Sud Italia dovremmo raggiungerla quando l'installazione fotovoltaica arriverà a 1,4 euro per watt di picco. Oggi stiamo a 2,6 euro per cui di strada ne abbiamo da fare. Però è interessante il trend che abbiamo sulla componentistica. I pannelli solari costano intorno a un euro per watt di picco, gli inverter 0,25 euro e le strutture al di sotto di 0,1 euro. Sono costi per impianti intorno al megawatt. A tutto ciò si devono aggiungere i costi accessori di progettazione, installazione, autorizzazione e così via. Penso che con un altro 20% di diminuzione del costo del materiale e con l'abbattimento dei costi accessori, si potrà arrivare alla *grid parity*. Dopo di che il mercato si auto sosterrà».

Il calo dei costi della componentistica non potrebbe erodere la marginalità aziendale?

«In parte è vero. Bisogna però considerare il fatto che quando calano i costi dell'elettronica, aumentando il volume dei prodotti e oltre al calo della marginalità, migliorano i processi produttivi grazie all'aumento di quantità che ci consente di investire in innovazione di processo e nella creazione di nuovi componenti. Tutto ciò consente di abbattere i costi di produzione difendendo la marginalità».

Cosa state facendo per interfacciare i vostri inverter con le smart grid?

«Secondo noi l'inverter diventerà un altro oggetto da come lo conosciamo oggi poiché incorporerà una serie di funzioni che faranno molto altro oltre alla conversione di potenza, come controllare l'immagazzinamento dell'energia - resa disponibile a seconda della produzione - e la gestione intelligente dell'energia stessa».

Molti costruttori ora puntano, a causa del IV Conto energia, al mercato domestico e alle coperture. Cosa pensa



Una linea di montaggio nello stabilimento di Power One

di questi due segmenti?

«Secondo me si tratta di due fette di mercato promettenti, anche perché si va all'essenza vera del fotovoltaico, di essere cioè vicino al luogo di consumo dell'elettricità. Si tratta di settori che hanno grandi potenzialità di crescita».

Per quanto riguarda gli inverter per l'eolico come va il mercato?

«In Italia si sconta il fatto che sull'eolico c'è un pregiudizio di fondo, fatto che sta bloccando il mercato. Nel resto d'Europa, invece, si stanno creando parecchi parchi eolici. Si tratta di un settore che per noi vale circa 8,7 milioni di euro l'anno».

Che prospettive di mercato avete per i prossimi anni?

«Penso che il mercato si stabilizzerà dal 2012 intorno ai 2 GWp l'anno, proseguendo a questi ritmi fino al termine del IV Conto Energia. Si tratta di un valore d'installazione che consentirà a tutti i soggetti che operano nel settore del fotovoltaico di fare il proprio business e arrivare con le carte in regola all'appuntamento con la *grid parity*».

Vi state muovendo con iniziative per lo sviluppo del settore e della filiera in generale. Come mai?

«Siamo partiti dal presupposto che erano anni che in Italia non si manifestava un settore industriale vivace e attivo. Penso che oggi ci troviamo di fronte a un bivio. O lasciamo che le cose vadano per conto loro, cosa che significa perdere l'ennesimo treno industriale, oppure possiamo tentare di imbrigliare le forze di questo settore nascente e metterle in sinergia, creando un sistema industriale che oltre alle aziende coinvolga anche banche, istruzione e Governo. Si tratta di creare una filiera industriale integrata, come succede in Cina e in Germania».