

Creatori di Capital

La sua azienda è stata tra le prime a puntare sul business dell'ambiente: e ora entra in un mercato in piena espansione. Marco Benassi, ad di Greenvision Ambiente, spiega perché è il momento di scommettere sulla fonte energetica più abbondante del pianeta | **Marco De Masi**

COME
INTRAPRENDERE
E BATTERE
LA CRISI

Con il sole si cresce del 30%

Ha intuito tra i primi che l'ambiente non è un limite per l'industria, ma una grande opportunità. Walter Burani, presidente di Mariella Burani Fashion Group, ha fondato la sua prima società dedicata allo sviluppo del business per la difesa del territorio nel 1968. Quasi quattro decenni dopo, con Greenvision Ambiente e la sua start-up GA Photo Solar, ha dimostrato che è arrivato il momento di scommettere sulle energie verdi, e puntando su energie rinnovabili e bioedilizia sta dando vita al suo secondo impero.

«Nel 2004 è partito il progetto strategico GA, abbiamo messo in campo tutte le competenze acquisite, e nel giro di pochi anni abbiamo costruito una realtà significativa», racconta Marco Benassi, 50 anni, ad del gruppo: nel primo semestre 2008 il fatturato è arrivato a 117 milioni, e la previsione di chiusura d'anno è di circa 250 milioni, secondo gli analisti: un risultato dovuto anche ad acquisizioni strategiche mirate. Quella del 51% di Ladurner, società del settore waste-to-energy, per la trasformazione dei rifiuti in energia pulita. Costo dell'operazione: 28 milioni di euro, 12 dei quali convertiti in azioni di GA attraverso un aumento di capitale, e un portafoglio di ordini a medio-lungo termine per oltre 500 milioni: 70 dei quali si chiuderanno entro due anni.

Merito delle scelte strategiche. Nel 2004 l'azienda viene quotata a piazza Affari, mercato Expandi, pochi mesi dopo la sua trasformazione da Italdreni, e comincia da lì a restringere i suoi interessi. «Dal 2007 ci siamo concentrati su energie rinnovabili, servizi e tecnologie per l'ambiente e prodotti per la bioedilizia», spiega Benassi. Tre macrosettori in forte crescita in Italia, dove, fatta eccezione per i grandi nomi della produzione e distribuzione di energia da fonti fossili, il mercato è ancora all'alba del suo sviluppo. «La crescita potenziale nei settori del solare, delle biomasse e del gas è nell'ordine del 30-40% all'anno: e chi è entrato all'inizio avrà vantaggi ancora più grandi nei prossimi anni».

Per questo GA ha puntato fin da subito su acquisizioni verticali, ma anche su accordi di partnership. Il più significativo, quello con il gigante giapponese del fotovoltaico Itochu,

che con 7,7 milioni di euro ha acquisito il 43% di GA Photo-Solar, e ora presidia il cda con due suoi uomini. «I nostri nuovi soci sono molto ben organizzati». Ovvero, hanno una rete attiva in tutto il mondo, dalla quale Benassi spera di ottenere informazioni continue sullo stato dell'arte della tecnologia e visibilità globale.

I colloqui sono cominciati per caso otto mesi fa. «Ci siamo incontrati per una

«La CRESCITA potenziale nei settori del SOLARE, delle biomasse e del GAS è nell'ordine del 30-40% all'anno: chi è entrato all'inizio avrà VANTAGGI ancora più grandi»



Marco Benassi, 50 anni, è ad del gruppo Greenvision Ambiente.

fornitura di moduli fotovoltaici. Noi eravamo già in cerca di un partner importante per avere maggior solidità finanziaria e per aprirci all'estero, loro puntavano ad aumentare la loro presenza in Italia». L'accordo è stata la conseguenza naturale. Unica complicazione, il problema di non avere sempre risposte veloci dai giapponesi, in un settore in cui la rapidità delle decisioni, l'aggiornamento continuo della tecnologia e delle tattiche è vitale. Dettagli ai quali Benassi e i suoi sembrano fin qui riuscire a rimediare al meglio. La prova? La commercializzazione di un pannello fotovoltaico in silicio amorfo, un gioiello capace di produrre in un anno il 15% in più di energia rispetto ai pannelli tradizionali. ■