

L'OTTIMISMO DEGLI IMPRENDITORI

«Il made in Italy tiene, l'industria può ripartire dalla moda»

Lucia Serlenga

Parigi Anche a margine delle sfilate di Parigi, gli industriali italiani manifestano un forte consenso nei confronti del Governo mentre cresce l'attesa per il prossimo incontro del 15 marzo. «Sull'autunno inverno l'industria tessile di alta qualità registra il meno 40 per cento di ordini. Ma il picco negativo a livello industriale lo vedremo in aprile», diceva ieri Luciano Donatelli, presidente dell'Unione industriali di Biella, vice presidente della Confindustria Piemonte e partner industriale di Romeo Gigli per la linea «lo ipse idem». Donatelli ha elencato le priorità per il settore

tessile: consolidamento del credito, defiscalizzazione degli investimenti, utilizzo dell'assicurazione credito come finanziamento, eliminazione dell'Irap per chi non delocalizza, compensazione dell'Iva. «Solo dal manifatturiero può ripartire la fiducia», ha concluso. «Il nostro Governo sta facendo tanto e in modo tempestivo - incalza Giovanni Burani, ad di Mariella Burani Fashion Group - a livello politico, economico e psicologico perché le istituzioni cercano di infondere ottimismo e fiducia. Il sistema paese sa far quadrato e sa reagire», sostiene l'industriale. E sotto il profilo dei consumi, la moda italiana è quella che ha tenuto meglio rispetto all'Inghilterra e all'America.

LE SFILATE DI PARIGI
Dior fa sognare le donne con uno stile da odaliska
 In presenza dell'ambasciatore italiano a Parigi, l'ambasciatore francese a Roma e il ministro degli Esteri, la sfilata Dior ha fatto sognare le donne con uno stile da odaliska. La sfilata Dior ha fatto sognare le donne con uno stile da odaliska. La sfilata Dior ha fatto sognare le donne con uno stile da odaliska.

CHI SOGNA UNA PARTENZA SPECIALE
 Confronta tariffe per voli diretti Italia - Europa
 Tutti i giorni a € **99**
 Alitalia

Rinnovabili La strada aperta da petrolieri come Moratti e Brachetti Peretti

Da Maccaferri a Burani ecco chi compra il vento

Spinti dagli incentivi pubblici (1,6 miliardi solo nel 2008) sono molti gli industriali che puntano su eolico e solare

DI GIORGIO MELETTI

Gli ultimi, per ora, a presentarsi ai nastri di partenza sono stati Cesare Romiti e i due figli Maurizio e Pier Giorgio. Anche la loro società Bigli 1 si lancia nel business delle energie rinnovabili, dove un possente sistema di incentivi pubblici sembra promettere affari d'oro. Tra eolico e solare, biomasse e termovalorizzatori, la lista di vecchi e nuovi profeti dell'energia pulita è lunga. In campo le dinastie dei petrolieri (da Ferdinando Brachetti Peretti dell'Api ai Garrone della Erg, ai Moratti della Saras), quelle provenienti dalla metalmeccanica (Maccaferri, Marcegaglia, De Benedetti), insieme a personaggi di origine variegata.

Il ritorno

È il caso di Giuseppe Garofano, stratega finanziario del gruppo Ferruzzi fino a quindici anni fa, che è tornato alla ribalta come leader della compagine azionaria di Alerion, società quotata dedicata allo sviluppo delle energie rinnovabili. L'acquisizione di un 15 per cento di Alerion è stata anche la prima significativa operazione del fondo pubblico/privato F2i guidato da Vito Gambale, ex manager di Telecom Italia e Autostrade per

l'Italia. Poi ci sono quelli che proprio grazie a pale eoliche e pannelli solari sono saliti alla ribalta: a Reggio Emilia Walter **Burani**, marito della stilista Mariella, che nel settore ha fatto crescere due società quotate come Greenvision e **Bioera**; in Alto Adige i fratelli Gostner della Fri-El, e Salvatore Moncada in Sicilia, mentre cresce in Campania Oreste Vigorito, da molti considerato il numero uno nell'arte di intuire gli umori di Eolo, come suggerisce il nome stesso della

sua Ivpc, impareggiabile acronimo di Italian Vento Power Company.

Intrighi e mazzette

Secondo la procura della Repubblica di Foggia Vigorito conosce anche gli umori dei sindaci del Mezzogiorno chiamati ad autorizzare gli impianti. Il mese scorso lo hanno interrogato per cinque ore, come testimone, in un'udienza del processo per concussione a Antonio Rolla, sindaco di Ascoli Satriano in provincia di Foggia, arrestato l'anno scorso con l'accusa di aver estorto favori in cambio del via libera ai redditi ventilatori.

I n s o m m a, nel settore dell'energia pulita di poesia ce n'è poca, come conferma l'allar-

me rilanciato due settimane fa dall'Authority per l'Energia, con una dettagliata memoria al Parlamento in cui si sottolinea l'esigenza «di evitare il cristallizzarsi di rendite di posizioni indebite e del tutto ingiustificate a danno degli utenti».

Uno dei pilastri italiani delle rinnovabili è infatti il ritiro dell'elettricità prodotta da parte di un ente pubblico (Gse - Gestore Servizi Elettrici) che la paga circa il doppio del suo valore di mercato. L'Autorità composta da Alessandro Ortis e Tullio Fanelli ha fatto i conti. Nella bolletta elettrica c'è un onere pari al 6 per cento del totale con cui le famiglie italiane pagano dal 1992 - e lo faranno per i prossimi 10-12 anni - i contributi cosiddetti Cip6. Sono incentivi per fonti rinnovabili «e assimilate», dove con quest'ultimo eufemismo si indicano fonti non rinnovabili ma incentivate come se lo fossero. È uno degli ultimi capolavori della Prima Repubblica, compiuto

in un momento in cui più che dai mutamenti climatici l'Italia era ossessionata dalla paura del black-out. Grazie al Cip6 un gruppo di società incassa come sovrapprezzo sul chilowattora prodotto circa un miliardo e mezzo all'anno. La parte del leone è della Edison, con il 52 per cento del totale, il resto è spartito tra Sa-

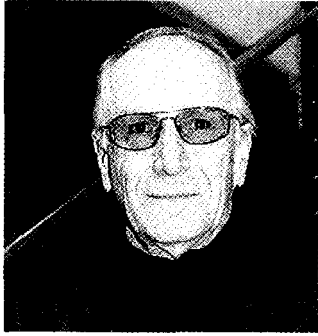
ras, Erg, Electrabel-Acea, Api, Endesa, Eni e pochi altri.

Obiettivo Kyoto

Poi ci sono le rinnovabili propriamente dette. Il grosso della produzione è fatto dai termovalorizzatori, seguiti dal geotermico dell'Enel, e a lunga distanza da fotovoltaico e eolico. I conti delle rinnovabili parlano di incentivi pari a 1,6 miliardi di euro pagati nel 2008, destinati a crescere progressivamente fino al 2020 insieme alla rincorsa agli obiettivi di Kyoto: fra 10 anni la torta di denaro pubblico da spartire sarà di 7 miliardi di euro all'anno. Dunque se i risultati sono finora deludenti, visto che la produzione elettrica «pulita» in Italia è scesa dal 20 per cento del totale nel 1994 al 15 per cento attuale, il business è chiaramente redditizio e sostanzialmente privo di rischi. La difficoltà maggiore sembra l'individuazione dei siti dove mettere pale eoliche o pannelli solari, l'ottenimento dei permessi dalle autorità regionali e locali, il superamento delle resistenze ambientaliste locali. Come ben sa il presidente della Confindustria Emma Marcegaglia, da mesi impegnata in un duro braccio di ferro per il completamento del termovalorizzatore di Modugno. A fine 2008 l'area di costruzione è stata sequestrata dalla Procura della Repubblica di Bari.

In copertina

**La grande partita dell'energia
Il business emergente**



Imago Economica

Silo Walter **Burani**, marito di Mariella, nel settore ha fatto crescere due società quotate come **Greenvision** e **Bioera**



Emblema

Bologna Gaetano Maccaferri, presidente del gruppo Maccaferri e di Unindustria Bologna, opera nel settore attraverso **Seci Energia**



La Presse

Petroliere Ferdinando Brachetti Peretti, dell'Api, è entrato nelle nuove energie con **Solar**, joint venture italo-svizzera



Imago Economica

Ritorno Giuseppe Garofano, ex amministratore delegato di Montedison e stratega del gruppo Ferruzzi. Oggi è il leader di **Alerion**

La produzione elettrica «pulita» in Italia è addirittura scesa dal 20 per cento del totale nel 1994 al 15 per cento attuale



Bioera prenota il biglietto in Russia e Sudamerica

Walter **Burani**: «Il business non corre rischi, in più potremo appoggiarci ai nuovi partner di Branca presenti in oltre 160 Paesi. Con loro anche sinergie industriali»

CINZIA MEONI

Ha ridato fiato a **Bioera** l'ingresso, avvenuto lo scorso 6 marzo, di Branca International con l'8,1% (in parte acquisito anche sul mercato). Un ingresso nell'azionariato di un partner importante e riconosciuto a livello internazionale che ha riportato il titolo sotto i riflettori. Il titolo della galassia **Burani** da inizio anno si è comportato in linea con l'Expandi (-20% circa) e se in Borsa ciclicamente circolano ipotesi di delisting queste sono state sempre fermanente smentite dal gruppo di Cavriago (Reggio Emilia).

Anche perché il business dei prodotti biologici e naturali (la società è nata nel dicembre 2004 dalla sinergia di aziende specializzate nella produzione e vendita di prodotti biologici ed erboristici naturali, cosmesi naturale e integratori alimentari) non conosce mode e prosegue in decisa crescita. Lo assicura Walter **Burani** presidente e tra gli azionisti di riferimento del gruppo (con il 58,1% del capitale). «Abbiamo buoni numeri - esordisce

il manager - Negli ultimi decenni è costantemente cresciuta l'attenzione dei consumatori italiani verso i prodotti destinati all'alimentazione e alla cura della persona. Una tendenza che non ha subito rallentamenti anche in questa fase di crisi».

Una conferma di questo trend arriva anche dagli ultimi dati (relativi ai nove mesi del 2008, il bilancio annuale sarà comunicato a fine mese): fatturato in crescita del 3%, ebitda con un +9% e un utile ante imposte che ha fatto segnare un incremento del 51% a 0,1 milioni di euro.

Quali sono i prossimi obiettivi che vi proponete di raggiungere nel prossimo futuro?

Arricchiremo la gamma di prodotti, prevalentemente attraverso il marchio NatFod, proseguiremo il rafforzamento della distribuzione sia nei bar sia nelle farmacie e soprattutto punteremo ad allargare la nostra crescita sui mercati esteri.

Avete già messo un piede in Medio Oriente: quali le prossime mete di sviluppo?

Oltre che in Medio Oriente i marchi Biora

sono presenti anche sul mercato spagnolo. E al momento valutiamo che ci siano ancora numerose opportunità all'estero. Ad esempio in Russia e Sudamerica. E per sviluppare questo progetto potremmo anche appoggiarci ai nostri nuovi partner di Branca International che, negli anni, hanno consolidato la loro presenza in oltre 160 Paesi.

Con che modalità porterete avanti il progetto di espansione?

Apriremo nuovi negozi in franchising e rafforzeremo la nostra rete di distributori.

Niente shopping, quindi?

Al momento non abbiamo in programma acquisizioni.

L'alleanza con Branca International ha risvolti commerciali?

Con Branca condividiamo gli stessi valori e principi nella attenzione per la qualità, nel benessere e ambiente. Si tratta di una opportunità industriale per lo sviluppo di progetti nell'alimentazione naturale e creare sinergie per l'accelerazione della crescita organica.

Aprirete il capitale anche ad altri partner?

Abbiamo ricevuto manifestazioni di interesse, ma vogliamo mantenere la presa sul gruppo.

Bioera

Quotazioni in euro

