



Giunte e Commissioni

**RESOCONTO STENOGRAFICO**

n. 17

*N.B. I resoconti stenografici delle sedute di ciascuna indagine conoscitiva seguono una numerazione indipendente.*

**13<sup>a</sup> COMMISSIONE PERMANENTE** (Territorio,  
ambiente, beni ambientali)

INDAGINE CONOSCITIVA SULLE PROBLEMATICHE RELATIVE  
ALLE FONTI DI ENERGIA ALTERNATIVE E RINNOVABILI,  
CON PARTICOLARE RIFERIMENTO ALLA RIDUZIONE DELLE  
EMISSIONI IN ATMOSFERA E AI MUTAMENTI CLIMATICI,  
ANCHE IN VISTA DELLA CONFERENZA COP 15  
DI COPENHAGEN

166<sup>a</sup> seduta: mercoledì 14 aprile 2010

Presidenza del presidente D'ALÌ

**I N D I C E****Audizione di rappresentanti di Manutencoop Facility Management S.p.A.**

PRESIDENTE . . . . .	Pag. 3, 6, 7 e <i>passim</i>	<i>MUSACCHIO</i> . . . . .	Pag. 3, 5, 6 e <i>passim</i>
FERRANTE (PD) . . . . .	5, 6, 8		
DELLA SETA (PD) . . . . .	6		
ORSI (PdL) . . . . .	7		
RANUCCI (PD) . . . . .	8, 9		

---

***N.B. L'asterisco accanto al nome riportato nell'indice della seduta indica che gli interventi sono stati rivisti dagli oratori.***

*Segle dei Gruppi parlamentari: Italia dei Valori: IdV; Il Popolo della Libertà: PdL; Lega Nord Padania: LNP; Partito Democratico: PD; UDC, SVP, Io Sud e Autonomie: UDC-SVP-IS-Aut; Misto: Misto; Misto-Alleanza per l'Italia: Misto-ApI; Misto-MPA-Movimento per le Autonomie-Alleati per il Sud: Misto-MPA-AS.*

*Intervengono, ai sensi dell'articolo 48 del Regolamento, il dottor Antonio Musacchio responsabile del settore fotovoltaico di Manutencoop Facility Management S.p.A., accompagnato dal dottor Giuseppe Santoro e dal dottor Rosario Candela.*

*I lavori hanno inizio alle ore 14,30.*

**PROCEDURE INFORMATIVE**

**Audizione di rappresentanti di Manutencoop Facility Management S.p.A.**

**PRESIDENTE.** L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulle problematiche relative alle fonti di energia alternative e rinnovabili, con particolare riferimento alla riduzione delle emissioni in atmosfera e ai mutamenti climatici, anche in vista della Conferenza COP 15 di Copenhagen, sospesa nella seduta del 18 novembre 2009.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non si fanno osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

È oggi prevista l'audizione di rappresentanti della Manutencoop Facility Management S.p.A.. Sono presenti il dottor Antonio Musacchio, responsabile del settore fotovoltaico, il dottor Giuseppe Santoro e il dottor Rosario Candela.

Cedo subito la parola al dottor Musacchio per una sua relazione introduttiva.

**MUSACCHIO.** Signor Presidente, ringrazio lei ed i senatori per l'opportunità che ci è stata data di svolgere una breve presentazione della nostra società che rappresenta uno dei primari operatori in Italia nel settore del *facility management*, cioè dei servizi agli immobili, sia tecnologici che cosiddetti *soft*, cioè quelli di pulizia, di guardiania e di *reception*.

Siamo parte di un gruppo che fattura circa un miliardo e 200 milioni di euro e che impiega quasi 16.000 dipendenti. La nostra è una realtà presente un po' ovunque sul territorio nazionale, avente anche velleità di espansione in altri Paesi europei.

La storia di Manutencoop nasce da lontano. È un'azienda che esiste da più di 25 anni e che si è recentemente riorganizzata, anche a seguito di un'importante acquisizione effettuata a fine 2008, inizio 2009, quella della società Pirelli Facility della Pirelli Real Estate, facente capo al gruppo Pirelli. Nell'ambito di questo processo di riorganizzazione Manutencoop ha

creato una divisione, che rappresenterà a breve una nuova società, la quale raggruppa in sé le attività di *energy* e di *project management*. Tale divisione si propone l'obiettivo di essere *leader* nel mercato italiano per il *project management* per la realizzazione di impianti per l'uso di energie rinnovabili ed alternative.

Abbiamo l'ambizione di essere riconosciuti nel mercato di riferimento, di qualificare il gruppo Manutencoop e di garantire il supporto specialistico a tutta l'azienda e a clienti terzi. In particolare, ci siamo posti quattro obiettivi strategici: analizzare ed ascoltare il mercato, aggregare le forze che compongono la nostra organizzazione per creare sinergie, occupare una posizione rilevante nel mercato e creare valore con le persone. La nostra è comunque una società di servizi e in quanto tale il nostro *asset* è rappresentato dalle persone e non da immobilizzazioni di alcun tipo. Quindi, per noi le persone che fanno parte della nostra divisione sono uno dei temi su cui siamo maggiormente concentrati ed attenti.

I nostri *target* di mercato sono rappresentati da società immobiliari, SGR (le società di gestione del risparmio), aziende private, industrie, gruppi bancari ed assicurativi. In realtà, l'attività di *core business* di Manutencoop, che assomma al 70 per cento del miliardo e 200 milioni di fatturato, si svolge nell'ambito degli enti pubblici e locali, quindi nella pubblica amministrazione. Se non ricordo male, anche la Camera dei deputati ed il Senato della Repubblica sono stati clienti di Manutencoop, così come lo sono moltissimi ospedali o lo stesso comune di Roma. Contratti importanti riguardano anche quattro lotti nell'ambito della convenzione CONSIP del *facility management*.

Il mercato dell'energia, su cui siamo oggi focalizzati, è importantissimo – lo apprendiamo da tutti i giornali – e, quindi, l'azienda ha voluto aprire uno specifico *focus* e dedicare una divisione *ad hoc* a queste tematiche.

È inutile parlare con voi della normativa di riferimento. Ad ogni modo, il Conto energia è la normativa di riferimento per il fotovoltaico: si tratta di un programma di incentivi che scadrà il prossimo 31 dicembre e che dovrà essere rinnovato. Per la cogenerazione si segue, invece, la normativa relativa ai certificati bianchi.

La connotazione della nostra società è particolare perché effettivamente nessuno dei *competitor* ha una competenza ed una visione integrata in merito ai temi dell'immobiliare, dell'energia e dell'ambiente.

Nel settore fotovoltaico ricerchiamo o sviluppiamo progetti potenzialmente interessanti su siti idonei a favorire l'installazione di impianti di questo tipo. Ne facciamo lo *scouting*, sviluppiamo i progetti e li realizziamo, vendendoli agli investitori che poi svolgono attività di *trading* sull'energia. Gli impianti di cui ci occupiamo possono essere su tetto o su terra.

Naturalmente, le Regioni maggiormente interessate a sviluppare questi impianti sono quelle meridionali; in particolare, il mercato attuale è dominato dalla Sicilia e dalla Puglia, ma gli investimenti si stanno concentrando anche nel Lazio e stranamente anche nella Lombardia, caso ano-

malo, viste le condizioni meteorologiche, a sostegno del quale, però, cito la Germania che è Paese in *pole position* in Europa per lo sviluppo di energia fotovoltaica. L'Italia è partita un po' in ritardo ma ora sta facendo registrare un vero e proprio *exploit* sia nello sviluppo tecnologico che nell'installazione degli impianti.

Oltretutto, siamo in fase di rilascio di autorizzazioni, che speriamo di ottenere tra breve, per un progetto molto importante da 50 megawatt da realizzare in Campania, con un investimento pari a quasi 200 milioni di euro. Purtroppo, la Regione Campania sta ritardando le conferenze dei servizi ormai da circa un anno e sarebbe veramente un peccato che la Regione perdesse questa opportunità, senza considerare i danni che ne deriverebbero.

FERRANTE (PD). A quanti ettari corrispondono 50 megawatt?

MUSACCHIO. Stiamo parlando di 14 impianti; consideri che per produrre un megawatt si impiegano circa 10.000 metri quadri.

Per i non addetti ai lavori vorrei chiarire che per cogenerazione si intende semplicemente la produzione combinata di energia elettrica da un motore collegato a un alternatore con il cascame termico derivante dai fluidi di raffreddamento del motore o dai gas di scarico. Non si tratta di un'energia rinnovabile, ma di una fonte sicuramente alternativa che da un punto di vista termodinamico è sicuramente sempre interessante. Invece, per quanto riguarda i costi d'investimento e la fattibilità, l'iniziativa va ogni volta progettata e analizzata caso per caso.

Nella cogenerazione eseguiamo gli stessi passaggi che compiamo nel fotovoltaico: individuiamo i progetti interessanti, li realizziamo e li vendiamo ai clienti potenzialmente interessati ad installare impianti di questo tipo. Gli utenti tipicamente interessati a questi impianti sono gli ospedali perché, per favorire l'uso di questa fonte alternativa, è importante che ci sia contemporaneità di carichi elettrici e termici. L'ambito di riferimento è dunque costituito, come dicevo, da industrie o comunque da tutte quelle realtà in cui c'è contemporaneità tra carichi termici ed elettrici.

Per quanto riguarda il mondo dell'energia ed in particolare del fotovoltaico, in questi giorni ci sono alcuni temi veramente caldi. Ad esempio, noi operatori del settore siamo in attesa di capire quale sarà il nuovo conto energia per il 2011 e per gli anni a seguire. La scadenza al 31 dicembre 2010 sta infatti creando una fortissima turbativa nel mercato, perché è in atto una sorta di corsa all'oro da parte di tutti i soggetti che intendono realizzare questi impianti. Come dicevo, ciò crea sul mercato delle forti turbative perché tutti gli impianti devono essere allacciati e realizzati entro la fine dell'anno.

Inoltre, sempre in riferimento alla scadenza del conto energia, una normativa recentemente emanata prevede che tutti gli impianti relativi alle isole maggiori conclusi entro il 31 dicembre 2010 possono usufruire degli incentivi del vecchio conto energia, anche se collegati nell'anno successivo. Sarebbe veramente auspicabile che questa norma fosse estesa an-

che a tutte le altre Regioni d'Italia, atteso che noi operatori del settore non abbiamo ben percepito per quali ragioni tale previsione è stata semplicemente limitata alle isole maggiori.

FERRANTE (PD). Si tratta di una interpretazione sbagliata. È vero che quella norma è inserita nel cosiddetto decreto-legge sulle isole maggiori, ma vale per tutta l'Italia, come tutte le leggi; una diversa previsione sarebbe impossibile dal punto di vista costituzionale.

PRESIDENTE. Si tratta di una norma recentemente approvata.

FERRANTE (PD). È l'emendamento del senatore Bubbico al decreto-legge n. 3 del 2010, se è quello di cui stiamo parlando.

PRESIDENTE. Credo che fosse un emendamento della senatrice Vicari. Faremo un accertamento.

FERRANTE (PD). Comunque, il fatto è che chiunque abbia concluso i lavori e richieda l'allacciamento al 31 dicembre 2010 ha diritto agli incentivi previsti dall'attuale conto energia e questo non solo nelle isole maggiori, ma in tutta Italia.

MUSACCHIO. La ringrazio senatore Ferrante per la precisazione.

Signor Presidente, augurandomi di essere stato sufficientemente chiaro e sintetico, concludo la mia esposizione.

DELLA SETA (PD). Signor Presidente, vorrei rivolgere una sola domanda ai responsabili di Manutencoop Facility Management S.p.A.. Desidero sapere quanto incidono sul fatturato e sull'occupazione del gruppo le commesse che riguardano l'innovazione energetica (intendendo energie rinnovabili, l'efficienza e la cogenerazione) e qual è da questo punto di vista il *trend* degli ultimi anni.

MUSACCHIO. Le persone facenti capo a questa divisione non costituiscono un carico di risorse umane particolarmente elevato, perché si tratta di una divisione composta da 120 persone ed è di fatto una società di ingegneria. I 15.000 lavoratori che fanno capo a Manutencoop sono per la maggior parte operatori nell'ambito delle pulizie. Comunque con 120 persone dedicate ad un'attività di questo tipo si tratta di una società di ingegneria abbastanza ben strutturata.

Per quanto riguarda il fatturato, quest'anno prevediamo di eseguire lavori per circa 65 milioni di euro (se faccio riferimento all'anno precedente era poco meno di 20) e tra il 2010 e il 2011 abbiamo previsto un *trend* di sviluppo del 58 per cento in termini di *compound annual growth rate* (CAGR).

ORSI (*PdL*). Dottor Musacchio, se ho ben compreso, voi realizzate gli impianti chiavi in mano e poi li vendete; cioè non c'è una divisione o una società collegata che si occupa della loro gestione. Solitamente, invece, le grandi aziende entrano nel *business* degli impianti più grandi di quelli domestici, cioè superiori ai 500 chilowatt o al megawatt (quindi per il fotovoltaico si tratta di interventi di grandi dimensioni), si occupano anche della gestione. Questo succede perché non credete nel futuro del *business* o perché si tratta di un grosso impegno dal punto di vista finanziario? Quali sono le ragioni di questa scelta aziendale un po' originale rispetto a quella degli altri competitori.

Infine, visto che vi occupate di manutenzione degli impianti, le chiedo di rispondere a una curiosità a proposito di un tema su cui le informazioni sono discordanti. Vorrei sapere infatti qual è, secondo la vostra esperienza, la durata vitale di un impianto: c'è infatti chi dice che tale durata sia intorno ai 10 o ai 12 anni e c'è chi dice che è intorno ai 40 o ai 50 anni.

PRESIDENTE. Le stime sono dimensionate all'ammortamento.

ORSI (*PdL*). Si tratta di un tema che ha un certo interesse dal punto di vista ambientale, anche se è poco legato all'aspetto finanziario e al sistema delle incentivazioni. Esso riguarda infatti il calcolo del rapporto tra l'energia necessaria a produrre un impianto e l'energia che quello stesso impianto produrrà nella sua vita: tale rapporto ha un'importanza dal punto di vista ambientale. Chi si occupa della manutenzione e quindi della verifica del funzionamento dell'impianto, può farci acquisire qualche elemento interessante in proposito.

MUSACCHIO. Forse sono stato poco chiaro, quindi la ringrazio per la precisazione che mi permette di fare. Noi ci proponiamo come realizzatori dell'impianto e anche come gestori. Ciò di cui non ci occupiamo è il *trading* dell'energia. Si tratta infatti di un'attività molto *capital intensive* e il *core business* della Manutencoop Facility Management S.p.A. non è quello di investire nell'attività ESCO (*Energy service company*), ma quello di fornire servizi: per questo vendiamo l'impianto a chi svolge attività ESCO.

ORSI (*PdL*). Vorrei sapere se vendete l'impianto o vendete l'energia.

MUSACCHIO. Vendiamo l'impianto e poi ci proponiamo di gestirlo e di fare la manutenzione, ma non vendiamo l'energia. Lo vendiamo all'investitore e facciamo le manutenzioni per suo conto.

ORSI (*PdL*). Allora avevo compreso bene.

FERRANTE (*PD*). Quindi non prendete l'incentivo?

*MUSACCHIO.* No, non prendiamo noi l'incentivo. Lo scopo della Manutencoop Facility Management S.p.A è quello di svolgere le attività di manutenzione e proporsi per fare dei lavori.

*RANUCCI (PD).* Dottor Musacchio, a proposito di questo tema, vorrei farle una domanda che riguarda la situazione generale e non solo la vostra azienda. Da quanto ho capito, in questo momento ci sono degli investitori che comprano, perché hanno interesse, facendo operazioni che non sono economiche, ma puramente finanziarie.

La domanda che desidero porre non riguarda voi, ma vorrei comunque il vostro autorevole giudizio in proposito. Visto che una singola società o un singolo soggetto che compra un impianto ha bisogno di un tempo che va dai 7 agli 11 anni per rientrare dell'investimento con il solo conto energia, vorrei sapere se, senza quell'attenzione finanziaria e quel tipo di investitori, ci sarebbe stato comunque il grande sviluppo che si è avuto negli ultimi anni nel nostro Paese, che come ci avete detto cerca di colmare il *gap* con la Germania. In secondo luogo vorrei sapere se la Germania ha usato gli stessi sistemi, ovvero se in quel Paese vengono compiute operazioni finanziarie o operazioni economiche.

*MUSACCHIO.* Rispondo innanzitutto alla prima domanda. Non sono soltanto i cosiddetti investitori istituzionali ad investire sugli impianti fotovoltaici, tantomeno per quanto riguarda la cogenerazione: le operazioni sono fatte direttamente dagli enti – come gli ospedali – o dalle industrie, e quindi direttamente dai clienti. La nostra società ha anzi molti clienti che hanno deciso di farsi finanziare attraverso i normali canali del credito bancario, che stipulano dei mutui o dei *leasing* e così installano il proprio impianto fotovoltaico sul tetto e ne beneficiano utilizzando o vendendo l'energia alla rete.

*RANUCCI (PD).* Pareggiando l'investimento?

*MUSACCHIO.* Esattamente: inizialmente viene canalizzato e poi l'impianto resta di proprietà del cliente che lo ha realizzato.

Per quanto riguarda la situazione sia in Germania che nel nostro Paese, c'è una differenza tra gli impianti posti a terra e quelli su tetto. Gli impianti posti a terra sono prevalentemente appannaggio degli investitori finanziari, mentre non è così per quelli sul tetto. Ciò accade perché spesso sono più piccoli, anche se non sempre: ad esempio abbiamo recentemente realizzato in Sicilia, vicino Monreale, il più grande impianto su tetto d'Europa.

*FERRANTE (PD)* Quanto è grande questo impianto?

*MUSACCHIO.* Mi pare sia un impianto di quasi 3 *megawatt*: si tratta di un impianto con bonifica di amianto e quindi è interessante anche da questo punto di vista.

In Germania il sistema sta funzionando esattamente come in Italia: tra l'altro il conto energia tedesco scade il 30 giugno ed è stato prorogato di altri tre mesi.

Rispetto alla questione relativa ai prezzi, sul mercato c'è grande agitazione e fermento in proposito. Bisogna anche considerare il fatto che, sebbene gli incentivi abbiano indubbiamente avuto un certo valore, la tendenza è quella di una loro diminuzione man mano che il mercato diventa più maturo, che la tecnologia si sviluppa e che cresce il numero degli operatori. Pensiamo però che solo tre anni fa il costo dei pannelli era doppio rispetto a quello odierno. Riteniamo dunque che la tendenza alla riduzione degli incentivi sia comunque compensata dalle leggi di mercato e dalle ottimizzazioni che gli operatori riusciranno a fare.

Senatore Orsi, l'impianto fotovoltaico è molto semplice dal punto di vista impiantistico, non ha parti in movimento, e dunque la manutenzione riguarda l'impiantistica elettrica e, banalmente, la pulizia del vetro. Di fatto il pannello solare tende un po' a degradare e a perdere la sua capacità di produrre energia. Posso dirvi che comunque i costruttori forniscono una garanzia ventennale: c'è dunque un *trend* calante nella produttività, ma anche dopo 20 anni il pannello mantiene una propria efficienza. Oltre i 20 anni i costruttori non si pronunciano.

RANUCCI (PD). Quando inizia il *trend* di calo?

MUSACCHIO. Teoricamente inizia da subito: non ho in mente l'entità del calo dal punto di vista percentuale, ma anche dopo 20 anni il pannello continua ad essere valido. Gli investimenti vengono remunerati in un arco di tempo più breve rispetto a quello che è stato citato in precedenza: oggi si riesce a remunerare l'investimento già entro 6 o 7 anni.

RANUCCI (PD). Il tempo dunque è più breve rispetto agli 11 anni necessari inizialmente?

MUSACCHIO. Esatto: il conto energia è infatti rimasto fondamentalmente uguale, mentre il costo dell'impianto è diminuito.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti per il contributo fornito ai lavori della Commissione e per le risposte date ai quesiti formulati dai senatori.

Dichiaro conclusa l'audizione odierna e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

*I lavori terminano alle ore 15,10.*





